Verrechnungskurs und Prämie im Kompensationshandel

Ein Beitrag zur Erkenntnis ihrer Bedeutung,
untersucht am Beispiel des Verrechnungsverkehrs der Schweiz
mit süd- und südosteuropäischen Staaten bis zum Ausbruch
des gegenwärtigen Krieges

DISSERTATION

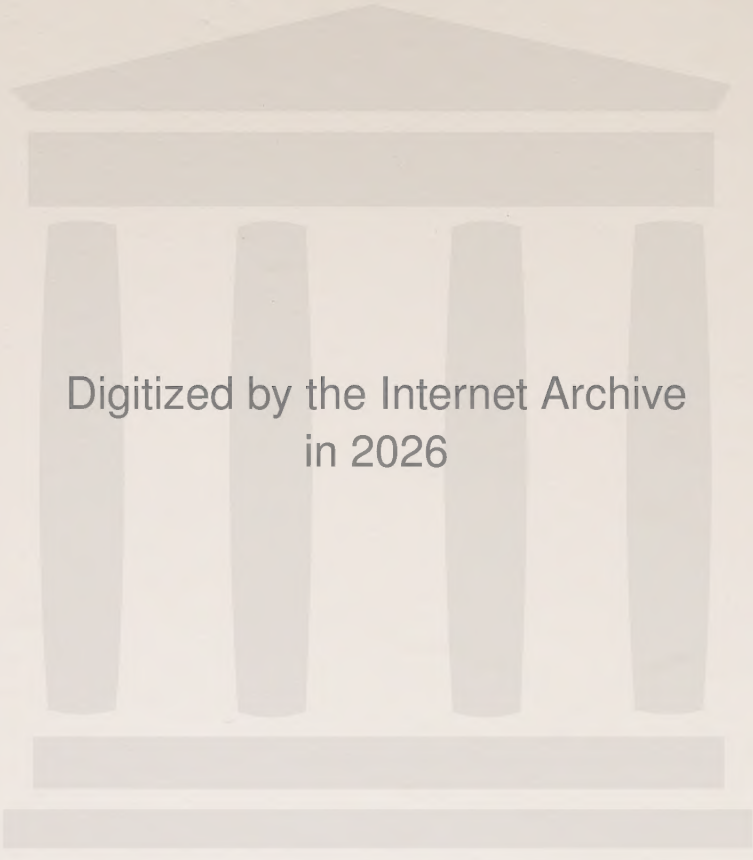
zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
der Philosophisch-Historischen Fakultät
der Universität Basel

vorgelegt von

Arnoldo Semadeni
von Poschiavo (Graubünden)

BUCHDRUCKEREI HUGO BERCHTEN, BASEL
1942

Verrechnungskurs und Prämie im Kompensationshandel


Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546712_0061

Verrechnungskurs und Prämie im Kompensationshandel

Ein Beitrag zur Erkenntnis ihrer Bedeutung,
untersucht am Beispiel des Verrechnungsverkehrs der Schweiz
mit süd- und südosteuropäischen Staaten bis zum Ausbruch
des gegenwärtigen Krieges

DISSERTATION

zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften
der Philosophisch-Historischen Fakultät
der Universität Basel

vorgelegt von

Arnoldo Semadeni
von Poschiavo (Graubünden)

BUCHDRUCKEREI HUGO BERCHTEN, BASEL
1942

Genehmigt von der Philosophisch-Historischen Fakultät auf Antrag der Herren Professoren Dr. E. Salin und Dr. F. Mangold.

Basel, den 12. November 1941.

sig. *W. Kaegi*, Dekan.

R. UNIV. BIBLIOTHEEK LEIDEN

Die Dissertation erscheint als Buch im Selbstverlag unter dem Titel: „Währungspolitik und Verrechnungsverkehr".

Vorwort

Es kann bei der Untersuchung des Verrechnungsverkehrs während der Krise und bis zum Ausbruch des gegenwärtigen Krieges noch nicht von zeitlich abgeschlossenen Entwicklungsphasen oder von unveränderlichen Ansichten über Gestaltung und Bedeutung des Verrechnungsverkehrs die Rede sein. Noch ist vielmehr eine fortwährende Wandlung ersichtlich, sei es auch nur im Uebergang vom reinen Clearing zu gemischten Formen, bei denen gleichzeitig auch private Kompensationen zulässig sind, und schließlich zu clearingähnlichen Verrechnungsmethoden. Gerade die letzteren wiesen noch keine festen Formen auf, als die „normale" Entwicklung durch den neuen Krieg zerrissen oder umgelenkt wurde. Da die heutigen mangelwirtschaftlichen Maßnahmen, die auch den Verrechnungsverkehr direkt treffen, durch einen Ausnahmezustand bedingt sind, sollen sie in di[illegible] Arbeit nicht mehr einbegriffen werden. Die Untersuchung [illegible] Krieges ab. Ist sie desw[illegible] glaube, die Frage vernein[illegible] gewissermaßen die logisc[illegible] schaftspolitik. Nach Beend[illegible] die Entwicklung des Auße[illegible] Methoden" vor sich gehe[illegible] längere Friedensdauer bestehen solle.

Als ich an die Bearbeitung des Materials ging, zeigte mir seine Fülle und Lebendigkeit bald, daß eine Untersuchung des Verrechnungsverkehrs am Arbeitstisch des Studenten allein auf Grund der Literaturquellen nicht durchgeführt werden könne, sondern daß sie aus dem täglichen Leben, aus den Erfahrungen der Industrie und des Handels, der Bank- und Finanzkreise, sowie der kompetenten staatlichen Stellen zu schöpfen habe. Ich wählte deshalb ein mir aus der Praxis vertrautes Gebiet und trachtete von Anfang an danach, meiner Arbeit ein engeres, genau begrenztes Ziel zu setzen.

Die Handelsbeziehungen der Schweiz zu einigen ost- und südosteuropäischen Staaten erschienen mir auch sachlich eine besonders geeignete Grundlage für eine Untersuchung über den Verrechnungsverkehr abzugeben. Alle wesentlichen Merkmale lassen sich daran erläutern, da man diese Länder des vielen Gemeinsamen wegen, das sie wirtschaftlich und wirtschaftspolitisch aufweisen, zweckmäßig zu einer Gruppe zusammenfassen kann. Und

ferner liegen die aus dem Verrechnungsverkehr mit ihnen erwachsenden Probleme relativ einfach, weil sie zum größten Teil aus der Gestaltung der Handelsbilanzen entspringen und weniger „traditional" bedingt sind als diejenigen Probleme, die z. B. bei der Betrachtung des für uns wichtigsten gebundenen Außenhandels, dem mit Deutschland und Italien, auftauchen. Der Umstand, daß ich meine Erfahrungen aus der Praxis verwerten wollte, hat mich übrigens bewogen, die Untersuchungen vom Standpunkt des Exportes zu führen.

Der Militärdienst sowie meine Erwerbstätigkeit, die ich in der Studienzeit nicht unterbrechen konnte, und endlich die immer dringlichere Mahnung von allen Seiten, mein Studium abzuschliessen, zwangen mich zur Aufgabe meiner ursprünglichen Absicht, eine umfassende Abhandlung über den Verrechnungsverkehr und die Wirtschaftslenkung in der Schweiz zu schreiben. So entschloß ich mich, einen Teil meiner weiter angelegten Arbeit, und zwar die Untersuchung der Bedeutung des Verrechnungskurses und der Prämien im Kompensationshandel als Dissertation zu überreichen. Es kann sich hierbei keinesfalls um abschließende Resultate handeln, vielmehr versuche ich nur, einige der ursächlichen Zusammenhänge zu verdeutlichen, die zwischen der heutigen Außenhandelspolitik im Rahmen des Verrechnungsverkehrs und den bekannten wirtschaftlichen Gesetzmäßigkeiten der „liberalen Zeit" immer noch bestehen und nach wie vor beachtet werden müssen.

Ich bin mir bewußt, daß bei solcher Begrenzung des Stoffes diese Arbeit etwas Skizzenhaftes behält. Ist es mir aber gelungen, die wesentlichen Züge so scharf und charakteristisch herauszustellen, wie ich es anstrebte, so müßte ein Gesamtbild dennoch erscheinen.

Zur Literatur über die Schweizer Verhältnisse möchte ich folgendes nicht unerwähnt lassen: So reichlich die Rechtsquellen sind, und so viel über die Verrechnungsabkommen, die allgemeinen Regelungen, die rechtlichen Beziehungen, die Wirkung, die Nach- und Vorteile publiziert wurde, so karg ist doch das Quellenmaterial, sobald man Belege und Zahlen über Spezialfragen verlangt, wie z. B. über die technische Regelung der Zahlungen und die Ausrichtung der Prämien, die beide meistens auf Vereinbarungen zwischen den Verrechnungsstellen oder den Notenbanken fußen, sowie über die Verteilung der Ueberpreise, über die Gründe, die zu dieser oder jener Lösung der Frage betreffs Verrechnungskurs, Devisenspitze etc. geführt haben. Dieses Quellenmaterial, — hauptsächlich vertrauliche zwischenstaatliche Protokolle, Instruktionen des Volkswirtschaftsdepartementes an Zentralstellen, Rundschreiben und Berichte dieser Stellen und des Vorortes der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung an Verbände oder direkt an einzelne Interessenten — ist für Außenstehende nur sehr schwer oder — wie leider auch die Posten der erweiterten Zahlungsbilanz — gar nicht zugänglich. Die Gründe ferner, warum auf betriebswirtschaft-

liche Fragen nicht näher eingegangen werden kann, liegen auf der Hand.

* * *

Die vorliegende Arbeit ist unter Anleitung von Herrn Prof. Dr. E. Salin entstanden. Ich danke ihm sowie Herrn Prof. Dr. F. Mangold für die wertvollen Anregungen und Hinweise, die sie mir gegeben haben.

Das Studium und gar der Abschluß desselben wäre mir neben meiner beruflichen Tätigkeit unmöglich gewesen, wenn die Direktion der Sandoz A.G. sowie meine unmittelbaren Vorgesetzten nicht großes Entgegenkommen und volles Verständnis für mein Vorwärtsstreben gezeigt hätten. Ich danke ihnen nicht nur für die vielen Auskünfte und für die Kenntnisse, die ich in der Praxis erwerben durfte, sondern vor allem auch für ihre wohlwollende und ermutigende Haltung, die meine Arbeit gefördert hat und mir ein steter Ansporn gewesen ist.

Ich schulde auch allen jenen Freunden und Kommilitonen großen Dank, die durch scharfsinnige Kritik und in anregender Diskussion die schärfere und klarere Fassung meiner Gedanken förderten und mir die sprachlichen Schwierigkeiten überwinden halfen.

Inhalt

Vorwort 5

1. Problemstellung 11
2. Der Verrechnungskurs und die Kompensationsprämien . 17
3. Die Warengrundlage im Kompensationshandel . . 32
4. Das „Wertsystem" im Kompensationshandel . . . 38
5. Zahlungsregelung und Exportfinanzierung im Verrechnungsverkehr 42
6. Zusammenfassende Betrachtungen zu den erörterten Problemen 46

Tabellen und Tafeln 51

Anmerkungen 77

1. Problemstellung

Der Titel der vorliegenden Abhandlung bezeichnet eindeutig das zu erörternde Problem. Geht man aber an die Untersuchung der wirtschaftlichen Vorgänge heran, die den Verrechnungskurs und die Prämie im Kompensationshandel bestimmen, und die ihrerseits vom Verrechnungskurs und von der Prämie beeinflußt werden, so zeigt sich, wie mannigfach sie funktionell ineinander verflochten und untereinander differenziert sind. Nur durch scharfe begriffliche Abgrenzung und unter Annahme genau bestimmter Voraussetzungen kann vermieden werden, daß die Ausführungen ins Uferlose geraten und damit an Klarheit und Wert einbüßen.

Ich sehe im Verrechnungskurs den Faktor, der alle Vorgänge des Kompensationsverkehrs im Außenhandel beeinflußt. Das ist zunächst eine bloße Behauptung. Es müssen also vorerst die Voraussetzungen abgeklärt und begrenzt werden, unter denen man sie aussprechen darf.

Da es der Literatur und mehr noch der Presse und den verschiedensten Berichten öfters auch an begrifflicher Klarheit in der Verwendung technischer Ausdrücke mangelt, erscheint es ebenfalls notwendig, im folgenden jeweils vorweg zu erklären, in welchem Sinne dieser oder jener Ausdruck gebraucht werden soll.

Vom Außenhandel wird, nach alter Ueberlieferung, wie von einer ewigen Institution gesprochen, deren Bestehen kaum zu erschüttern und nicht wegzudenken wäre. Im Grunde genommen ist er aber für Länder, die nach weitgehender Autarkie streben — und als solche sollen die ost- und südosteuropäischen Staaten gewertet werden — gar keine Selbstverständlichkeit. Mag dieser Satz als eine Uebertreibung erscheinen — so ruft er doch ins Bewußtsein, daß der Außenhandel dieser Länder von staatlicher Bewilligung ganz und gar abhängig war und völlig in den Dienst des Staates gestellt wurde, der damit außerwirtschaftliche, so z. B. macht- oder sozialpolitische Zwecke, verfolgt. Ich will nicht untersuchen, ob und inwiefern Handelsbeziehungen zum Auslande für jene Staaten — genau wie für die Schweiz — eine Lebensnotwendigkeit waren, sondern ich gehe einfach von der Tatsache aus, daß die ost- und südosteuropäischen Staaten mit der Schweiz Handel trieben.

Bei dieser Untersuchung der wirtschaftlichen Vorgänge, die sowohl den Verrechnungskurs als auch die Prämie im Außenhandel bestimmten oder umgekehrt davon bestimmt wurden, soll die staat-

liche Intervention oder Lenkung nicht bzw. nur insofern berücksichtigt werden, als sie Rahmen und Grenzen gab, innerhalb welcher der Außenhandel nach wirtschaftlichen Gesetzmäßigkeiten erfolgen konnte. Eine solche Einschränkung mag wirklichkeitsfremd erscheinen, weil der Staat ja ständig lenkend und ändernd am Werke war und ist, aber nur durch gewisse Vereinfachungen und Abgrenzungen gelingt es, die Grundprobleme des gebundenen Aussenhandels zu erkennen und jene verborgeneren Sachverhalte aufzudecken, durch die auch ein Autarkiestaat in seiner Außenhandels- und Währungspolitik gebunden ist.

Wie aus dem Titel hervorgeht, beschränke ich die Untersuchungen auf e i n e Form des modernen Außenhandels und zwar auf die Kompensation. Clearing- und Devisenabkommen will ich nur vergleichsweise anführen, um das Wesen der Kompensation besser darzustellen.

Der Kompensationsverkehr erfuhr in den Jahren seit der Abwertung des Schweizer Franken und nach dem Abschluß der Verrechnungsverträge mit Bulgarien[1]) und Polen[2]) Ende 1936 wesentliche technische Verbesserungen. Der Waren- und Leistungsaustausch mit diesen Staaten fand seitdem zwar weiter nach dem Grundsatze der privaten Kompensation statt; aber man hatte es nicht mehr mit der privaten Kompensation der Nachkriegszeit zu tun, bei welcher die Wirtschaftssubjekte unter sich, ohne staatliche Kontrolle, das Geschäft durchführten; auch nicht mit ausnahmsweise im Clearingverkehr bewilligten und kontrollierten Transaktionen, die als „Durchbrechung der klassischen Clearingregeln" galten. Vielmehr handelte es sich jetzt um die kontinuierliche Abwicklung des Außenhandels mit dem Partnerlande auf dem Wege der privaten Verrechnung, aber durch Vermittlung und unter Kontrolle der Clearingbehörden. Man kann diese neue Form der Verrechnung als „Kompensationsverkehr auf clearingorganisatorischer Grundlage" oder als „clearingähnlichen Kompensationsverkehr" bezeichnen[3]). Die beiden ersten obenerwähnten Verträge sollten eine beispielhafte Bedeutung gewinnen, indem sich die späteren Clearingverträge mit den übrigen europäischen Staaten des Ostens und Südostens nach ihrem Muster der „clearingähnlichen Kompensation" näherten.

Es fällt nicht leicht, eine Begriffsbestimmung der Kompensation im Außenhandel zu geben. Um sie zunächst negativ zu charakterisieren: es ist für die Kompensation nicht wesentlich, daß ein geldloses Tauschgeschäft zustande kommt, denn auch dieses wird auf Grund geldwirtschaftlicher Ueberlegungen getätigt; ferner ist es nicht wesentlich, ob die Verrechnung über ein staatliches Institut oder direkt zwischen Importeur und Exporteur stattfindet, ob Ueberpreise oder Exportprämien bezahlt werden, ob mit staatsvertraglich festgesetzten oder freien Wechselkursen operiert wird, noch, ob die Kompensationsobjekte gleichzeitig lieferbar sind oder nicht. Aber alle Modalitäten von Kompensationsgeschäften

weisen ein gemeinsames Merkmal auf, nämlich, daß in jedem Einzelfalle Geschäft und Gegengeschäft, also die Leistungen zweier Wirtschaftssubjekte gekoppelt werden: die Forderungen der beiden Geldgläubiger aus einem Kompensationsgeschäft werden gegeneinander verrechnet und, nachdem die beiden Schuldner ihre Verpflichtungen durch Einzahlung in ihren Währungen an die Verrechnungsstellen oder Notenbanken ihrer Staaten erfüllt haben, kompensiert. Bei der clearingähnlichen Kompensation ist es im Prinzip so, daß sich das Warentauschgeschäft im Rahmen der Kontingentierung frei zwischen den Wirtschaftssubjekten abwickelt, hingegen die Zahlungsverrechnung unter Kontrolle und durch Vermittlung der Clearingbehörden, die ein Anrecht auf eine Kommission haben, erfolgt. Die Einzahlungen der Schuldner an die Verrechnungsstellen bzw. an die Notenbanken brauchen nicht Zug um Zug zu erfolgen, wodurch allerdings, je nach der zwischenstaatlichen Regelung, wiederum Wartefristen entstehen können, wie beim reinen Clearing. Die Einzahlungen der Schuldner fallen nicht in die Clearingmasse nach einem Konten- und Verteilungsschema, sondern sind zweckgebunden und dienen, nachdem die konformen Verrechnungsbuchungen bei den Verrechnungsstellen erfolgt sind, zur Befriedigung der Gläubiger aus dem zu Grunde liegenden Kompensationsgeschäft. Auch diese clearingähnliche Kompensation beruht auf dem Grundsatze der Zweiseitigkeit.

So wenig, wie das bloße Anbringen eines Saughebers zwischen zwei Gefäßen das Strömen der Flüssigkeit herbeiführt, wird ein neues, auch verbessertes Verrechnungsverfahren an sich schon ein ausgleichendes Strömen der Güter bewirken. Die Kompensation schafft, wie der Clearing, lediglich die Möglichkeit, daß ein Warenaustausch überhaupt stattfinden kann, allein die Voraussetzungen dafür werden nicht wesentlich beeinflußt. Die Sorge um die Aufrechterhaltung des Leistungsgleichgewichtes im Außenhandel wird dem Staate zum Teil abgenommen; beim Kompensationsgeschäft verlagert sich eine doppelte Aufgabe auf den Exporteur, nämlich sowohl eine Gelegenheit zum Absatz seiner Waren zu finden als auch dann seine Forderungen hereinzubringen.

Wichtig ist, daß die Durchführung von Transaktionen beim neuen Kompensationsmodus gegenüber dem Clearing an Geschmeidigkeit gewann, namentlich dank der Möglichkeit, den Verrechnungskurs durch die beteiligten Parteien zu beeinflussen. Bekanntlich waren in den Clearingverträgen die für die Verrechnung maßgebenden „Wechselkurse" auf der Grundlage der Goldparität staatsvertraglich festgesetzt. Die Kontrolle der Devisen und ihrer Kurse (Preise) gehörte in jenen als Beispiel herangezogenen Partnerstaaten zum allgemeinen System der Preiskontrolle. Diese Staaten wollten die Wechsel- oder Verrechnungskurse festhalten. Es ist ihnen aber nicht gelungen, gleichermaßen den Binnenwert ihrer Währungen zu stabilisieren[4]). Die Aufgabe der mit Devisenbewirtschaftungskommissionen arbeitenden Preiskontrollstellen, durch

Lenkung der Preisniveaus die Kaufkraft bzw. diese Preisniveaus den festgelegten Verrechnungskursen anzugleichen, ist nicht erfüllt worden. Geht man von einer der einfachsten Formeln der Kaufkrafttheorie

$$\frac{Ps}{Pp} = \frac{Ws}{Wp} \quad *$$

aus, die die Beziehung zwischen Wechselkurs und Kaufkraft (Preisniveau) darstellt, so kann man sagen, daß jeweilen die Währungsrelation (Schweizer Franken: ausländische Währung), wie sie sich nach den auf Grund der Goldparitäten staatsvertraglich festgesetzten Verrechnungskursen ergab, im Vergleich zur effektiven Kaufkraft der entsprechenden Währungen bzw. zu den beidenseitigen Preisniveaus (Preisniveau in der Schweiz : Preisniveau im Partnerlande) eine Ueberwertung der Währung des Partnerlandes darstellte. In diesem Sinne wird im folgenden von „überwerteter Währung" gesprochen. Allerdings will ich ausdrücklich erwähnen, daß man eigentlich von Land zu Land, noch besser von Periode zu Periode oder gar von Kompensationsgeschäft zu Kompensationsgeschäft prüfen müßte, ob tatsächlich zu einer überwerteten Währungsrelation verrechnet worden ist. Ein Anzeichen dafür boten — um das vorwegzunehmen — die zu bezahlenden Kompensationsprämien. Erfahrungsgemäß stellt sich im Außenhandel heraus, daß der Export des valutaschwächeren Landes, dessen Verrechnungskurs überwertet erscheint, gebremst wird, weil er zu teuer ist, bzw. weil der Exporteur nicht zu seinem Preise kommt; hingegen der Import, weil er billiger ist und außerdem dem Importeur einen zusätzlichen Gewinn, ungefähr in der Höhe der inländischen Geldentwertung (im Vergleich zum Verrechnungskurs) abwerfen kann, gefördert wird. Dies ist ebenfalls aus der oben angegebenen Formel abzuleiten, wenn man als Ausdruck der verminderten Kaufkraft (oder der Währungsentwertung) das Steigen des Preisniveaus im Partnerlande (Pp) annimmt.

Ein kleines Beispiel sei zur Verdeutlichung angeführt: der Verrechnungskurs zwischen der Schweiz und Polen ist auf Fr. 100.— = Zł. 120.— festgesetzt worden. Ein polnischer Exporteur verkauft Waren nach der Schweiz. Sein Preis im Inlande steigt aber beständig, bis er sich z. B. auf Zł. 180.— stellt,** während die gleiche Ware in der Schweiz weiterhin zum Weltmarktpreise von Fr. 100.— gehandelt wird. Der schweizerische Käufer müßte einen Ueberpreis von Fr. 50.— bezahlen, es sei denn, daß man dem polnischen Exporteur ermög-

---

* Ps = Preisniveau in der Schweiz
Pp = Preisniveau im Partnerland
Ws = Schweizer Franken
Wp = Währung des Partnerlandes

** Ich brauche vorläufig nicht darauf einzugehen, ob dieser überhöhte Preis die Folge einer rein monetären Entwicklung, oder ob hierfür eine Produktionskostenerhöhung verantwortlich ist; m. a. W. ob die Preiserhöhungen von der Geld- oder von der Güterseite herrühren.

licht, durch Beeinflussung des Verrechnungskurses oder mit Hilfe von Zuschüssen (Prämien) zum Preise von Zł. 120.— zu verkaufen. Umgekehrt liegt der Fall beim polnischen Importeur: er kann eine Ware, die in Polen nach und nach auf Zł. 180.— zu stehen kommt, für Zł. 120.— = Fr. 100.— in der Schweiz kaufen. Der Anreiz zur Durchführung eines solchen Importgeschäftes ist unverkennbar.

Dieses kleine Beispiel werde ich im folgenden ausbauen und weiterhin verwenden.

Besteht nun ein besonderes Interesse, die Einfuhr aus einem valutaschwachen Staate zu steigern, etwa um Finanzforderungen abzutragen und den Export dorthin aufrecht zu erhalten — wie es für die Schweiz der Fall war — so bildet der überwertete Verrechnungskurs das größte Hindernis, indem die Bezüge im Vergleich zum Weltmarkt teurer, d. h. zu Ueberpreisen bezahlt werden müssen. Der Geschäftsträgheit auf Seiten des ausländischen Exporteurs und des schweizerischen Importeurs steht ein regerer Geschäftsdrang auf Seiten des schweizerischen Exporteurs und des ausländischen Importeurs gegenüber. Die Handelsbilanz weist immer wieder die Tendenz auf, sich gerade im umgekehrten Sinne zu entwickeln, als es für einen Gläubigerstaat, wie es die Schweiz in mehr oder weniger stärkerem Maße gegenüber den ost- und südosteuropäischen Staaten war, wünschenswert ist.

Daß der gesamte Außenhandelsumsatz zwischen zwei Ländern im Verrechnungsverkehr zusammenschrumpfen muß, wenn die Einfuhr, diese Trägerin des Warentausches, sinkt, ist selbstverständlich. Gerade diese Erscheinung ist als charakteristisches Merkmal des Clearings hervorgehoben worden[5]). Sie zeigt sich aber — wie im folgenden nachzuweisen sein wird — auch bei allen Modalitäten des Verrechnungsverkehrs, so lange der staatsvertraglich festgesetzte Verrechnungskurs in keinem Verhältnis zu den tatsächlich stattfindenden Außenhandelstransaktionen steht. Schon diese kurzen einleitenden Ausführungen weisen auf den funktionellen Zusammenhang zwischen einem überwerteten Verrechnungskurse und der Preisgestaltung sowie der Gestaltung der Warengrundlage im Außenhandel unter Verrechnungspartnern hin.

Außerordentlich stark kann die Stellung eines mächtigen Schuldners sein, der — gleichgültig aus welchen Gründen — seine Verpflichtungen nicht in Devisen, sondern ausschließlich in Waren erfüllt. Verständlich ist, daß kleine und wirtschaftlich schwächere Staaten immer bestrebt waren, den Verrechnungsverkehr hauptsächlich unter sich auszubauen. Sie konnten sich bilateral ergänzen, ohne daß der Umfang des Austausches Gefahren einer ökonomischen oder gar politischen Abhängigkeit mit sich brachte.

Es ist verschiedentlich versucht worden, der Schrumpfung des Außenhandels und den sich unter Umständen aus der strengen Bilateralität des Verrechnungsverkehrs ergebenden nachteiligen Bindungen entgegenzutreten. Man war vor allem bestrebt, die Verrechnung multilateral zu gestalten. Beim Clearing hätte es sich

darum gehandelt, Forderungen (des A) gegenüber einem Lande (B), die nicht Zug um Zug mit einer Gegeneinfuhr (aus B) beglichen werden konnten, mit Forderungen (dieses Landes B) gegenüber einem Dritten (C) zu verrechnen; oder aber die Clearingsaldi, die sich aus dem Verkehr unter jenen drei Staaten ergeben hätten, periodisch zu verrechnen. Der Vorteil der Mehrseitigkeit wäre nicht nur in der Erweiterung des Außenhandelsvolumens gelegen, sondern auch in der Vermeidung unnötiger und irrationeller Tauschgeschäfte um des Leistungsgleichgewichtes willen. „Theoretisch" wäre eine derartige Verrechnung, besonders wenn A und C keine Devisenbewirtschaftung gehabt, aber auch wenn alle drei Staaten unter Devisenkontrolle gestanden hätten, durchaus denkbar gewesen. Praktisch ergaben sich aber unüberwindliche Hindernisse, denn „chaque accord de clearing est un accord sui generis, étroitement lié à la situation particulière, économique, financière et monétaire de chacune des parties contractantes considérée en elle-même et dans ses rapports avec la situation de l'autre partie" [6]). Daraus ergab sich die Schwierigkeit, die Regelungen gegenüber einem Dritten oder einer Mehrzahl auf den gleichen Nenner zu bringen. Genau so scheiterte auch die Kompensation daran. Vom privatwirtschaftlichen Standpunkt aus brachten solche Geschäfte unter Umständen noch „den Nachteil mit sich, daß sie größere Kapitaldispositionen erfordern und langsameren Kapitalumschlag zur Folge haben, als der direkte zweiseitige Güteraustausch" [7]). An Versuchen, zu einer Lösung zu gelangen, hat es nicht gefehlt; schließlich scheiterten sie nicht nur an der valutarischen Labilität und an der Eigenart der einzelnen Abkommen, sondern an der politischen Unsicherheit bzw. an den Autonomiebestrebungen in außenhandelspolitischen Angelegenheiten.

Die Tatsache, daß die Umschlagsgeschwindigkeit der im Außenhandel mit Clearing- und Kompensationsländern eingesetzten Kapitalien merklich herabgesetzt wurde, verdient besondere Beachtung. Diese Kapitalien sind nicht nur wirtschaftlichen, sondern auch politischen Gefahren ausgesetzt gewesen, was ihre Liquidität noch mehr erschwerte. Je nach dem Umfang des Verrechnungsverkehrs im Vergleich zum gesamten Außenhandel eines Landes konnte sich ein direkter Einfluß auf das Geldwesen und im weiteren auch auf die Preisentwicklung des betroffenen Staates ergeben. Alle Maßnahmen zur Behebung dieser Stagnation der Kapitalien, wie die Exportfinanzierung und die Risikogarantien, waren somit nicht nur betriebswirtschaftlicher Natur, sondern erlangten währungs- und außenhandelspolitische Bedeutung.

2. Der Verrechnungskurs und die Kompensationsprämien

Schon aus der Problemstellung sollte die Erkenntnis gewonnen worden sein, daß die Aufrechterhaltung oder gar Steigerung der Ausfuhr nach einem Partnerlande vom Einfuhrvolumen aus jenem Lande abhängig ist. Wie schon gesagt, bietet eine vom festgesetzten Verrechnungskurs losgelöste Preisgestaltung der Ausfuhrwaren unserer Vertragspartner das größte Hindernis, die Kompensationseinfuhr zu sichern und zu fördern. Die Bestrebungen, den Außenhandel trotzdem nicht erlahmen zu lassen, gipfelten darin, daß man entweder dem schweizerischen Importeur den Ueberpreis, zu dem er die Kompensationsware übernehmen mußte, vergütete, oder aber, daß man dem ausländischen Exporteur durch Prämien zu ermöglichen suchte, zum „Weltmarkt"-Preise zu liefern.

Die Mittel für Prämienzuschüsse hatte nach staatsvertraglichen Vereinbarungen die Einfuhr aus der Schweiz zu erbringen. Ein solches System des Importzuschlages und der Exportprämie bei den Partnern war schon aus dem Clearingverkehr mit Rumänien bekannt (38 %). Es lag im Interesse des Clearinggleichgewichtes: durch Steigerung der preislichen Verkaufsfähigkeit der ausländischen Waren wurden die Bezüge erleichtert, unser Exportanreiz hingegen gedämpft. Während aber im Clearingverkehr die Regelung des Verrechnungskurses durch die Prämien auf Grund zwischenstaatlicher Vereinbarungen erfolgte, ging man im Kompensationshandel dazu über, labile Umrechnungskurse bzw. labile Prämien zu gestatten, bei deren Festsetzung die privaten Vertragsparteien maßgebend beteiligt waren.

Wäre die von den schweizerischen Exporteuren zu bezahlende Kompensationsprämie lediglich zur „Belohnung" des kompensierenden ausländischen Exporteurs verwendet worden, so hätte sie keine andere Bedeutung gehabt, als diejenige einer staatlichen Maßnahme zur Begünstigung einer Dumpingausfuhr, wobei die Mittel nicht vom Dumpingstaat selbst, sondern von jenem Lande beschafft worden wären, wohin die Dumpingausfuhr geleitet werden sollte. Der Kompensationsprämie im Außenhandel wurde aber die Rolle der Verrechnungskurskorrektur zugedacht.

Als der neue Kompensationsvertrag mit Polen in Kraft trat, begann unter den Exporteuren ein Kampf um die Kompensations-

geschäfte. Die Exporteure überboten sich in der Höhe der gewährten Prämien bzw. nahmen die vom Partner geforderten Prämien an. Sie betrugen zu Beginn des neuen Vertrages 15—18 % und stiegen allmählich, bis sie Mitte 1939 38—40 % erreichten. Ist aber der Konkurrenzkampf unter den schweizerischen Exporteuren für die Höhe der Prämie entscheidend gewesen? Folgendes zeigt, wie sie von inneren Vorgängen in Polen bedingt wurde. Bald nachdem die großen (Zwangs-)Anleihen des polnischen Staates im Rahmen eines „Investitions-Planes" für neue Rüstungsindustriezentren aufgelegt wurden, traten neue Statuten für die Staatsbank in Kraft, wonach das gesetzliche Golddeckungsverhältnis herabgesetzt, ja praktisch durchbrochen wurde. Nun folgte eine — wenn auch langsame, kontrollierte, so doch fortwährende — Preissteigerung nach. Im Außenhandel äußerte sich die wachsende Diskrepanz zwischen dem Preisniveau in Polen bzw. dem Binnenwert und dem staatsvertraglich fixierten Verrechnungskurs des Zł. im Steigen der Prämien.

Welche Bedeutung hat nun aber der festgesetzte Kurs? Wie im Clearingverkehr trachten auch bei der Kompensation zwei Länder nach dem Ausgleich ihrer Leistungen, wofür sie einen entsprechenden Verrechnungskurs festsetzen. Die bilateralen Austauschvolumina müssen aus dem Gesamtaußenhandel beider Länder, in dem sie eingeschichtet sind, gewissermaßen herausgelöst, dann aber wieder mit den übrigen Teilen des Gesamtaußenhandels koordiniert werden. Die Isolierung wird durch ein auf Grund der Goldparität festgesetzten Verrechnungskurs ermöglicht, wobei allerdings die einander gegenüberstehenden bilateralen Austauschvolumina sowohl den internationalen Preiseinflüssen als auch den Einflüssen der innern Preis- und Währungspolitik unterworfen bleiben.

Dem festgesetzten Kurs soll eine verhältnismäßige Kaufkraftparität (Preisniveau) entsprechen, die zu erhalten Aufgabe der Preis- und Lohnstabilisierung ist. Daß es aber zumindest außerordentlich schwierig ist, einer fortwährenden Erhöhung des Preisniveaus Einhalt zu gebieten, kann man an der oben kurz geschilderten Entwicklung in Polen sehen. Die dortigen Preiserhöhungen waren damals nicht auf die Verteuerung internationaler Güter zurückzuführen, denn diese hätte sich in gleichem Maße auch in der Schweiz auswirken können. Die Vermutung spricht dafür, daß eine Vermehrung der Geldmenge (oder Umlaufsgeschwindigkeit) stattfand, die in keinem Verhältnis zur Gütermenge bzw. zur Güterproduktivität stand. Die bei der „Autarkie-Produktion" eingeleitete Preis- und Lohnerhöhung zog immer weitere Kreise und ergriff schließlich auch die für den Handel mit der Schweiz komparativ günstige Produktion. Die Folge davon war, daß die Kaufkraft des Złoty aus dem durch den staatsvertraglich festgesetzten Verrechnungskurs gegebenen Rahmen entglitt.

Nach dieser Erörterung der beiden Begriffe der „Prämie" und des „fixierten Kurses" will ich an dem kleinen, schon im ersten

Kapitel angeführten, nun etwas erweiterten Beispiel die Wirkung der Verrechnungskurskorrektur mit Hilfe der Prämien nach einer Reihe von Gesichtspunkten erläutern. Der Anschaulichkeit halber nannte ich schon oben, statt wie man eben so gut könnte, von den Staaten A und B sowie von den Währungen ax und by zu reden, konkrete Währungen (Zł. und Fr.) und Staaten (Polen und die Schweiz). Aus dem gleichen Grunde setze ich nun für Preise, Kurse und Prämien bestimmte, aber frei gewählte Zahlen ein. Das Beispiel entspricht nach den Prämissen der einfachen Quantitäts- und Kaufkrafttheorie — wodurch es bewußt der auch an dieser möglichen Kritik unterworfen wird — gedachten Grenzfällen, denen die Wirklichkeit sich mehr oder weniger zu nähern pflegt, wenn auch die Abwicklung von einzelnen Kompensationsgeschäften unter völlig umgekehrten Annahmen als denjenigen, die ich mache, durchaus denkbar ist. Dennoch soll an theoretischen Grenzfällen festgehalten werden, weil auf diese Weise verschiedene Probleme der Kontingentierung und auch die neuerdings öfters vorkommende zwischenstaatliche Vereinbarung, wonach der Umfang eines bilateralen Warenaustausches zum voraus genau festgelegt wird, am einfachsten erklärt werden können.

1. Nehmen wir an, die schweizerische Warenbilanz gegenüber Polen sei ausgeglichen, indem der Import- und Exportwert Fr. 100,000.— (je 1000 Gewichtseinheiten, T) beträgt (siehe Tafel 1), die Verrechnung erfolge zum Kurse von Fr. 100.— zu Zł. 120.—, das Preisniveau in Polen steige jedoch ständig, so daß sich der Durchschnittspreis der polnischen zum Export nach der Schweiz gelangenden Waren schließlich auf Zł. 180.— stellt, in der Schweiz hingegen diese Waren weiterhin zum Weltmarktpreise von durchschnittlich Fr. 100.— gehandelt werden. Dann ergibt sich deutlich folgende Schwierigkeit: die Einfuhr aus Polen von Fr. 100,000.— (1000 T), durch die eine Schweizer Ausfuhr von Fr. 100,000.— (1000 T) kompensiert werden soll, kostet statt der Zł. 120,000.—, die der offizielle Verrechnungskurs ergäbe, Zł. 180,000.—. Rechnet der polnische Exporteur seinen Durchschnittspreis von Zł. 180.— in Schweizer Franken zum offiziellen Verrechnungskurs um, so stellt sich dieser Preis in der Schweiz prohibitiv hoch. Geht er vom konkurrenzfähigen Schweizermarktpreis von Fr. 100.— aus und rechnet er diesen zum offiziellen Verrechnungskurs um, so wird er in der Inlandwährung nicht auf seine Kosten kommen. Der dadurch bedingten Angebots- bzw. Nachfrageträgheit für polnische Waren steht ein lebhafteres Interesse des polnischen Importeurs für Schweizerwaren gegenüber: er kann mit seiner Währung relativ billiger in der Schweiz einkaufen.

2. Da der angenommene Durchschnittspreis von Zł. 180.— nicht herabgesetzt werden kann, müßte die Differenz zwischen ihm und dem konkurrenzfähigen Preis in der Schweiz durch eine Aenderung des Verrechnungskurses überbrückt werden. Eine Abwertung des Złoty wird aber abgelehnt. Es müssen also Mittel beschafft

werden, die den polnischen Exporteur bei der Ausfuhr schadlos halten bzw. ihm überhaupt eine Ausfuhr ermöglichen. Oder anders ausgedrückt: es muß ein Mechanismus eingeschaltet werden, der, bei Aufrechterhaltung des Verrechnungskurses, die Kauftkraftparitäten bzw. die beiderseitigen Preisniveaus ausgleicht (im Beispiele: die angenommenen Durchschnittspreise der ausgetauschten Waren).

3. Die Mittel für einen „Valutaausgleichfonds" können beschafft werden entweder durch Besteuerung des ganzen Inlandwarenumsatzes, oder durch Prämienbelastung der Einfuhr. Der Nachteil der Umsatzbesteuerung liegt darin, daß dadurch alle Preise weiter in die Höhe getrieben werden könnten, ohne daß die Tendenz zur Einfuhr relativ billigerer Auslandswaren herabgemindert würde, während die direkte Belastung der Einfuhr (nach dem Beispiele: der Einfuhr aus der Schweiz), die Ausgleichsmittel erbringt und zugleich den Import aus diesem Lande bremst.

4. Das Ausmaß dieser Belastung, der Kompensationsprämie, hängt vom Verhältnis zwischen dem staatsvertraglich festgelegten Verrechnungskurs und der konkreten Kaufkraftparität der beiden Währungen (der beiderseitigen Preisniveaus) ab. Die Diskrepanz muß überbrückt werden.

Darüber bestanden Abmachungen, die jedoch in den wenigsten Fällen bindend waren. So hatte z. B. Rumänien einmal eine Valutaprämienerhöhung um 50 % dekretiert. Demgegenüber hatte Bulgarien die Reduktion der Prämien von 52 auf 35 % und dann sogar auf 25 % vorgenommen, ebenfalls die Türkei von 70 % auf 48 %. Wo die Prämie entrichtet wird, ob im Partnerlande an den Exporteur oder in der Schweiz an den Importeur, ist für diese Ausführungen gleichgültig. Die Prämienzahlung wurde nach Wahl bzw. je nach den getroffenen Vereinbarungen vorgenommen. Die Freiheit der Wahl bestand im Verkehr mit Polen, während bei Bulgarien, Rumänien und der Türkei die Prämie dort bezahlt werden mußte. Ich halte mich in meinen Ausführungen an den weitaus häufigeren Fall, daß die Prämie im Ausland entrichtet werden mußte.

Aus Tafel 1 ersieht man, daß, um eine Einfuhr aus Polen im Werte von Fr. 100,000.— zu ermöglichen, die schweizerische Kompensationsausfuhr Zł. 60,000.— Prämie erbringen muß, was 50 % ausmacht. Ob sich die optimale Größe der Prämie, die das Mißverhältnis der beiderseitigen Preisniveaus bzw. der Kaufkraftparität gegenüber dem offiziellen Verrechnungskurs zu überbrücken hat, zahlenmäßig zum voraus genau bemessen läßt, erscheint zweifelhaft, da dem die Schwierigkeit entgegensteht, die jeweiligen Preisniveaus (Indices) in statistisch befriedigender Weise zu erfassen. Ich werde im folgenden nochmals darauf zurückkommen.

5. Die Höhe der Prämie kann noch von anderen Faktoren abhängig sein (siehe Tafel 2). Ich baue mein Beispiel um eine weitere Annahme aus: Die Schweiz gewährt staatsvertraglich eine 15 %ige Devisenspitze, ferner werden weitere 5 % der Einfuhr aus Polen für Finanzschulden und 5 % für den Transithandel reser-

viert. M. a. W.: nur $^3/_4$ oder 75 % der Einfuhr aus Polen werden in den Dienst der Ausfuhr nach Polen gestellt. Wenn die Preise des 100 %igen polnischen Exportes nicht irgendwie herabgesetzt werden, etwa durch besondere staatliche Zuschüsse an den „Prämienfonds" zum Zwecke der leichteren Begleichung von Finanzschulden, so muß die schweizerische Ausfuhr eine Prämie abwerfen, die den Preisunterschied des 100 %igen polnischen Exportes nach der Schweiz deckt. Die Prämie hat dann — nach den Voraussetzungen des Beispiels, daß die Schweiz ihre Ausfuhr von Fr. 100,000.— (1000 T) nach Polen aufrecht erhalten will — $66^2/_3$ % zu betragen. Freilich kann die Mehrbelastung der schweizerischen Ausfuhr in der Weise behoben werden, daß die Prämie herabgesetzt und eine Kompensationseinfuhr zu Ueberpreisen zugelassen wird. Die Ueberpreise fallen dann zu Lasten anderer Interessentengruppen. Nehmen wir an, die Prämie werde auf 60 % herabgesetzt. Das bewirkt, daß der schweizerische Importeur einen Ueberpreis von ca. 5 % zu bezahlen hat, welcher etwa zur Hälfte von den Transithändlern und von Finanzgläubigern getragen werden kann. Dies macht aber bereits die Hälfte der ihnen zugebilligten Quote aus, denn die Devisenspitze wird kaum belastet werden. Es ist ersichtlich, daß unter diesen Umständen die Möglichkeiten für die Herabsetzung der Prämie äußerst begrenzt sind; wird die Prämie auf 50 % heruntergesetzt, so würde der von den Finanzgläubigern und Transithändlern zu bezahlende Ueberpreis ca. 11,1 % betragen und somit die ihnen zugebilligte Quote bereits übersteigen.

Was geht aber hier vor? Es wird angenommen, daß beim gegebenen Verrechnungskurs eine 50 %ige Prämie das effektive, also stabile Währungsverhältnis herbeiführt. Nun hat aber, auf Grund der Zahlen der Tafel 2, ein 75 %iger Kompensationsexport nach Polen die gleiche Kaufkraft darzustellen, wie ein 100 %iger Import nach der Schweiz zum Währungsverhältnis, das sich nach dem Verrechnungskurs ergibt. Es ist klar, daß dieses Vorgehen einer künstlichen Erhöhung der Kaufkraft des die 75 %ige Kompensationsausfuhr tätigenden Landes — also der Schweiz — gleichkommt. Die zusätzliche Diskrepanz zwischen den Kaufkraftparitäten der beiden beteiligten Länder und den Verrechnungskursen äußert sich im Anziehen der Prämie.

6. Wird die Prämie völlig auf den Konsumenten abgewälzt, so wirkt sie auf die Einfuhrware wie die Verschlechterung des Wechselkurses als preiserhöhender Faktor, je nach der Elastizität der Nachfrage. Ein Abwälzen der Prämie auf den ausländischen Konsumenten durch eine Kalkulation des Verkaufspreises „im Hundert" ist nur im beschränkten Maße oder auch gar nicht möglich. Es besteht eine obere Grenze, die durch das Preisniveau des empfangenden Landes gegeben ist, zumal die preisliche Konkurrenzfähigkeit des schweizerischen Exportes selbst nach der Abwertung nicht immer eindeutig war. Es war also kein Leichtes, die Prämien abzuwälzen.

Für die schweizerische Industrie, die im Grunde genommen allein exportorientiert ist, trifft keineswegs zu, daß sie es sich unter den Schutzmaßnahmen nunmehr „leisten" könne, unter Verzicht auf Fortschritt und Entwicklung, nach veralteten Methoden gewinnbringend zu arbeiten. Der Konkurrenzkampf besteht weiter, wahrscheinlich selbst auf dem Inlandmarkte noch im verschärften Maße. Wie entscheidend die schweizerische Industrie auf den Export angewiesen ist, geht aus manchen Geschäftsberichten bedeutender Unternehmungen hervor, nach denen die Umsätze in der Schweiz nicht einmal den Steuerbetrag abwerfen.

Es sei aber von den Konkurrenzverhältnissen abgesehen. Der Partnerstaat hat wohl ein Interesse daran, seinen Export zu steigern, jedoch nicht auf Kosten einer zusätzlichen Verteuerung der Importe. Die Preise der Einfuhrwaren werden daher kontrolliert und dementsprechend mehr oder weniger festgelegt sein.

Die Preise für chemisch-pharmazeutische Spezialitäten z. B. mußten in Polen einer staatlichen Stelle zur Genehmigung vorgelegt werden. Als Preise von Markenartikeln konnten sie übrigens auch nicht je nach Transaktion geändert werden.

7. Es sei nun angenommen, daß wegen Preisstabilisierungen der Preis für die schweizerische Einfuhrware durchschnittlich auf Zł. 120.— fixiert wird; daraus ergibt sich, daß die Prämie vom schweizerischen Exporteur zu tragen wäre. Aus Tafel 3 ersieht man jetzt folgende mögliche Wirkung: Der schweizerische Exportpreis wird herabgesetzt (Fr. 66.—). Um bei dem Durchschnittspreise von Zł. 120.— für Schweizerwaren eine Kompensationseinfuhr aus Polen im unveränderten Werte von Zł. 180,000.— zu ermöglichen, müßte aus der Schweiz quantitativ 50 % mehr bezogen werden. Dem aber stehen die (Produktionsschutz-)Kontingente ebenso entgegen wie die Tatsache, daß bei solchen Preisen eine ganze Reihe von schweizerischen Ausfuhrartikeln aus dem Handel nach Polen ausfallen würde. Denn bei abwälzbaren Kosten richtet sich das Absatz-Volumen innerhalb der Kontingente nach der Elastizität der Nachfrage; bei fixen, untersetzten Preisen aber bzw. bei Kosten, die allein vom Exporteur zu tragen sind, fällt von einer gewissen Grenze an die gesamte Ausfuhr (Angebot) eines Artikels aus.

Die Prämie wird vom Fakturawert berechnet; daraus ergibt sich folgendes:

A. Je größer die Gewinnmarge bei einer Preisberechnung ist, desto höhere Prämien lassen sich tragen; B. Je niedriger der fakturierte Preis ist, desto geringer kann auch die absolute Prämienbelastung sein. Es kann z. B. ein Verkaufspreis abzüglich Zoll, Verkaufsspesen, Provisionen, etc., die im Auslande bezahlt werden, fakturiert werden. Es zeigt sich, daß die Herabsetzung der absoluten Prämienkosten bis zu einer gewissen Grenze möglich ist.

Der Ausfall von Artikeln vermindert natürlich das Kompensationsvolumen der schweizerischen Ausfuhr, was im Partnerlande

die gleiche Tendenz hervorruft. Man gelangt zur Erkenntnis, daß die Fixierung der Preise für Einfuhrwaren nicht eine innerwirtschaftliche Angelegenheit ist, wie sie in der Praxis gelegentlich aufgefaßt wurde, sondern daß sie zur Währungs- und Außenhandelspolitik gehört. Die zu niedrige Festsetzung des Preises einer Einfuhrware übt beim betroffenen Ausfuhrlande die gleiche Wirkung aus wie eine übersetzte Prämie. Es besteht für die Abwälzbarkeit der Prämie bzw. für die Preisfixierung eine unterste Grenze, die durch das Preisniveau des liefernden Landes bzw. durch das Produktionskostenniveau (durch die einzelnen Elemente der Produktionskosten) der exportierenden Produktionszweige gegeben wird.

Bei ausgeglichenen Kaufkraftvolumina * stehen die Preisniveaus und die durch die Prämie korrigierten Verrechnungskurse im proportionalen Verhältnis zueinander. Proportional zu den Kaufkraftvolumina ausgeglichene Preisniveaus ermöglichen die optimale, also die monetär notwendige Verrechnungskurskorrektur.

8. Nach einem durchgeführten Kompensationsgeschäft geht die Prämie, die ihrer Idee nach dem ausländischen Exporteur zufließen sollte, an die Verrechnungsstelle des Partnerlandes. Braucht eigentlich dieser Exporteur die ganze Prämie, um sich schadlos halten zu können? Nicht alle ausländischen Exportartikel kalkulieren sich preislich gleich schlecht. Der ausländische Exporteur kann, da die Preise in der Schweiz nicht fest sind, bessere oder schlechtere Preise erzielen. Sicher gibt es Artikel, deren Preise — um nach dem Beispiel weiter zu arbeiten — nicht auf Zł. 180.—, sondern auf Zł. 140.— zu stehen kommen, bei einem für die Schweiz unveränderten konkurrenzmäßigen Preis von Zł. 120.— = Fr. 100.—. Diese würde bereits eine Prämie von $16\,^2/_3\,\%$ exportfähig machen. Andererseits gibt es auch Artikel, deren Inlandspreis sich auf Zł. 200.— beläuft. Für diese müßte

---

* Man verstehe darunter den Totalwert der Waren, die ein Land während einer bestimmten Periode seinem Partnerlande in Kompensation abgegeben hat. Die Kaufkraftvolumina sind nach den gemachten Annahmen ausgeglichen, wenn:

$$Ps \times Qs = Pp \times Qp \times \frac{Ws}{Wp \times K} \text{ ist.}$$

Die Buchstaben bedeuten:

Ps = Preisniveau in der Schweiz.

Qs = die in Kompensation dem Partnerlande gegebenen Warenmengen.

Pp = Preisniveau im Partnerlande.

Qp = die in Kompensation nach der Schweiz gesandten Warenmengen.

Ws = Schweizer-Währung.

Wp = Währung des Partnerlandes, also $\frac{Ws}{Wp}$ Verrechnungskurs.

K = Verhältnis zwischen der effektiven Währungsrelation und dem Verrechnungskurs, woraus sich die Prämie errechnen läßt.

man dann eine Prämie von 66 2/3 % entrichten. Tatsächlich können die Prämien je nach den Objekten des Kompensationsgeschäftes variieren. Im allgemeinen wurde aber eine Durchschnittshöhe dafür festgesetzt, sodaß der schweizerische Exporteur für alle Geschäfte annähernd die gleiche Prämie zu entrichten hatte. Die Prämien fließen einem Fonds zu, welcher selbstverständlich auch durch andere, z. B. staatliche Mittel erhöht werden kann. Daraus wird dem ausländischen Exporteur nur jener Zuschuß entrichtet, der sich auf Grund einer von ihm der Verrechnungsstelle eingereichten Kalkulation als nötig erweist. Diesen flexiblen Prämienzuschüssen für den ausländischen Exporteur steht eine Durchschnittsprämie, die vom schweizerischen Exporteur bezahlt werden muß, gegenüber. Werden aus dem betreffenden Auslande vorwiegend Artikel importiert, die schon mit geringer Prämie exportfähig sind, so kann die Durchschnittsprämie sinken, und umgekehrt. Parallel damit sollte die Kontingentierungspolitik laufen, indem die Kontingente für „günstige" Waren erweitert werden. Das weist schon auf die später zu erörternde Umlenkung der schweizerischen Einfuhr auf günstigere Exportartikel des Partnerlandes hin. Desgleichen kann in diesem Zusammenhang auf die verteuernde Wirkung für den schweizerischen Export hingewiesen werden, wenn „günstige" Artikel des Partners z. B. für die Liquidation von alten Forderungen oder Clearingsaldi gebunden und damit der Exportkompensation entzogen werden. Eine solche Regelung bestand mit der Türkei: „Handelt es sich um Waren, die von der Türkei zu Konkurrenzpreisen in die Schweiz geliefert werden können, so sollten die Zahlungen im gewöhnlichen Clearingverkehr abgewickelt werden, zwecks Verrechnung mit schweizerischen Leistungen und Guthaben, die keinen Prämienzuschlag vertragen (beispielsweise Abtragung von Clearingsaldi, von Lizenzguthaben usw.). Im anderen Fall kann das Kompensationsverfahren mit seiner Möglichkeit der freien Kursbeeinflussung (durch Prämien) herangezogen werden."[8]) Das hat ein Hochhalten des Prämienniveaus zur Folge.

Gewiß gibt es auch in der Schweiz Exportartikel, die eine hohe, und andere, die nur eine niedrige Ausfuhrprämie tragen können. Die Durchschnittsprämie bedeutet eine ungleichmäßige Belastung. Die Folgerung liegt nahe, daß man durch variable Prämien den Export aus der Schweiz nach Kompensationsländern erleichtern könnte, indem man Artikel, die nur geringe Prämien vertragen, nur mit entsprechenden Exportwaren des Partnerlandes kompensieren würde. Auch hier würde sich die Tendenz bemerkbar machen, möglichst viel „günstige" Waren zu beziehen, um die Vorteile vielen schweizerischen Exportprodukten zuteil werden zu lassen. Die Nachfrage würde zwar steigen, und demnach könnten sich auch die Preise jener Exportprodukte erhöhen. Die Tatsache aber, daß es manche Exportgüter des Partnerlandes gibt (vor allem Fertigfabrikate, die besonders von einem Autar-

kiestaat zur Ausfuhr begünstigt werden), die nur mit hoher Prämie verkauft werden können, läßt eine beiderseitige staatliche Vereinbarung und Regelung einer solchen verfeinerten Koppelung als unumgänglich erachten.

9. Die Wirkung der variablen Prämien, die ein Staat seinen kompensierenden Exporteuren entrichtet, ist diejenige einer „differenzierten Abwertung". Dank dieser „Abwertung" werden verschiedene Warengattungen der Partner exportfähig. Die Reihe der zusätzlich exportfähigen Artikel kann desto größer sein, je größer die Mittel des Prämienfonds sind. Will der Partnerstaat eine Ware besonders fördern, so kann für sie eine höhere Prämie zugeschossen werden, als es nötig wäre, was dem Exporteur gestattet, den Preis entsprechend herunterzusetzen. Dies bedeutet unverkennbar eine Art Dumping. Wenn die Elastizität der Nachfrage 1 bzw. mehr ist, so kann der Erlös, in Gold ausgewertet, gleich groß bzw. größer werden. Jedenfalls nimmt der mengenmäßige Export zu (im Rahmen der Kontingente). Je nach der Elastizität der Nachfrage auf dem Schweizermarkt, könnte also das Partnerland seinen Exportartikeln größere oder kleinere Zuschüsse leisten. Wir gelangen damit auf die Grundlage des deutschen Zusatzausfuhrverfahrens.[9])

Daß gegen solche dumpingähnliche Förderung der Ausfuhr mancherorts Bedenken geäußert wurden, besonders in devisenfreien Staaten, die keine Verrechnungsabkommen mit den sie anwendenden Ländern besaßen, ist verständlich. Die U. S. A. gingen sehr scharf dagegen vor, indem stichprobeweise die Fakturaexportpreise eines Unternehmens mit seinen Preislisten für das Inland und andere Absatzmärkte verglichen wurden. Der Zollzuschlag von 25 %, den die U. S. A. seinerzeit gegenüber Deutschland erhoben, war nicht eine politische Gefühlsäußerung, sondern die nüchterne Antwort auf das Zusatzausfuhrverfahren.

10. Die Abwertung ändert die Verhältnisse, wie sie im Beispiel gegeben sind, dann, wenn die beiden Länder nicht im gleichen Maße abgewertet haben. Es sei davon ausgegangen, daß nur die Schweiz abgewertet habe und zwar um $33\,^1/_3$ % (Tafel 4). Dann sind zwei Fälle zu betrachten: a) Angenommen, die anfängliche 50 %ige Prämie und der fixierte Durchschnittspreis von Zł. 120.— für Einfuhrwaren aus der Schweiz würden nicht abgeändert, so können Waren, die — nach dem Beispiel auf Tafel 3 — vor der Abwertung zu einem Preise von Fr. 66.— verkauft werden mußten, nunmehr zu einem Preise von Fr. 89.— fakturiert werden. Dies bietet die Möglichkeit, daß verschiedene Güter, die zu einem Preise von Fr. 66.— vor der Abwertung nicht zur Ausfuhr nach Polen gelangen konnten, wieder exportfähig werden. b) Angenommen, die Prämie sei voll abwälzbar und der durchschnittliche schweizerische Exportpreis nach der Abwertung betrage unverändert Fr. 100.—, so stellt sich der Preis der Einfuhrware in Polen durchschnittlich auf Zł. 135.—, womit sie eine

erhöhte Konkurrenzfähigkeit aufweist. Unter beiden Voraussetzungen wird sich die Tendenz zur Steigerung der schweizerischen Ausfuhr nach Polen ergeben.

Der Schweizer Importeur hingegen wird dort Bezüge tätigen, wo die Preise, gleichgültig aus welchen Gründen, keine namhafte Erhöhung erfahren haben.

Will man die Kompensationsausfuhr aus Polen im Werte von Zł. 180,000.— dennoch aufrechterhalten, ohne den eigenen Export (Kontingente) erhöhen zu können, und ohne eine sprunghafte Anpassung der Preise vornehmen zu wollen, so dürfte nur der Weg über die Erhöhung der Kompensationsprämie offen stehen. Welche Disproportion sich daraus ergäbe, ist aus Tafel 4 ersichtlich. Eine neue bilaterale Regelung der mengenmäßigen Kontingente und der Preise erscheint dann unumgänglich.

11. Gleichviel, ob die Prämie von privaten Vertragspartnern jeweils von Geschäft zu Geschäft vereinbart, oder ob sie nach einem festen Durchschnittsprozentsatz berechnet wird, sie bleibt monetär eine unbestimmbare Größe.

A. Wenn die Prämie von Geschäft zu Geschäft zwischen den Parteien vereinbart wird, so kann sie eine kaufmännisch ausgehandelte und muß nicht die monetär notwendige Größe sein, die ich als die optimale bezeichnete. Sie kann z. B. auch von außerwirtschaftlichen Momenten abhängen, je nach dem, ob etwa ein Staat ein großes oder gar kein Interesse am Zustandekommen eines Kompensationsgeschäftes hat.

B. Wenn die Prämie von einer staatlichen Stelle auf Grund einer vom Exporteur eingereichten Preiskalkulation entrichtet wird, so kann doch diese Kalkulation so „gefärbt" sein, daß der Zuschuß wiederum von demjenigen abweicht, der monetär notwendig, also optimal wäre.

C. Auch wenn der schweizerische Export für alle Kompensationsgeschäfte eine mehr oder weniger gleichmäßige Durchschnittsprämie zu entrichten hat, bleibt es fraglich, ob es die monetär erforderliche ist. Es ist, wie schon betont wurde, unmöglich, das Ausmaß der Ueberwertung einer ausländischen Währung in Bezug auf den festgesetzten Verrechnungskurs, die Preisniveaus bzw. die Kaufkraftparität in den beteiligten Ländern in statistisch befriedigender Weise zu erfassen. Wie sollte auch eine genaue Berechnung möglich sein, wenn noch nicht einmal darin Uebereinstimmung herrscht, was z. B. unter den Begriff „Kaufkraft der Währung" fällt? Die Erklärung, daß die Kaufkraft einer Währung bestimmt wird durch die Anzahl der Geldeinheiten eines Landes, die für eine gewisse Anzahl von Geldeinheiten eines anderen Landes bezahlt werden müssen, führt zu nichts. Auch wenn man von den zwischen zwei Ländern gehandelten Waren ausgeht und annimmt, daß die Kaufkraft der Währungen sich in den Preisen ausdrücke, die für jene Waren in den beiden Ländern zu bezahlen sind, stößt man auf derartige Wider-

sprüche, daß von einer brauchbaren Rechnungsgrundlage nicht die Rede sein kann. Drei Beispiele sollen es veranschaulichen:

a)* Für Zł. 1.20 kann man in Polen mehr Tafelbutter, Eier oder Brotgetreide bekommen, als in absolut gleichwertiger Qualität bei uns für Fr. 1.— (Kurs Fr. 100.— : Zł. 120.—). Gelangen aber polnische landwirtschaftliche Produkte zur Kompensationsausfuhr, so kann sich eine Prämie doch als notwendig erweisen. Soll daraus geschlossen werden, daß die Kaufkraft der beiden Währungen je nach dem, ob diese Währungen im Binnen- oder Außenhandel verwendet werden, verschieden ist?

b)* Eine in der Schweiz hergestellte Maschine kostet Fr. 5000.—; in Polen kommt die gleiche und unter gleichen Bedingungen hergestellte nicht auf Zł. 6000.—, sondern z. B. auf Zł. 8000.— zu stehen (Kurs Fr. 100.— : Zł. 120.—). Der Preis einer Schlafzimmereinrichtung beträgt dagegen in der Schweiz Fr. 2000.— und in Polen z. B. Zł. 2000.—. Ist dann etwa die Kaufkraft der Währungen, je nach Warengattungen, die gehandelt werden, verschieden?

c)* Polen kauft in der Schweiz 100 kg Nägel und bezahlt dafür Zł. 120.—; es kauft 100 kg Nägel in Bulgarien und bezahlt dafür Lewa 3600.—. Die Schweiz bezieht 100 kg solcher Nägel aus Polen und bezahlt Fr. 150.—; die bulgarischen Nägel aber kommen auf Fr. 140.— zu stehen (Kurse Fr. 100.— : Zł. 120.— : Lewa 2500.—). Ist dann die Kaufkraft der Währungen verschieden, je nach dem Land, mit dem gehandelt wird?

Auch wenn man von Preisniveaus und Preisindices spricht und die Kaufkraftparität zweier Währungen durch die Relation zwischen den betreffenden Preisindices ausdrücken will, darf man sich im Verrechnungsverkehr nicht über die vorhandenen Preisdifferenzen, je nach Artikel und Handelspartner, hinwegtäuschen lassen.

Ich habe zwar in meinen Ausführungen die Ausdrücke „Kaufkraft" und „Preisniveau" oft verwendet und bin zu befriedigenden Erklärungen gelangt. Man muß sich aber bei tieferem Eindringen in all diese Probleme stets bewußt halten, daß jene Ausdrücke nur mit Vorsicht verwendet und keinesfalls als absolute Größen aufgefaßt werden dürfen. Wenn die Prämie auch ohne Zweifel die Folge monetärer Mißverhältnisse ist, so stellt sie sich doch nicht einfach als d i e Größe dar, welche, auf Grund des offiziellen Verrechnungskurses berechnet, die Kaufkraftparität der Währungen und somit auch die Preisniveaus zweier beteiligter Länder ausgleicht. Die Höhe der Prämienzuschüsse ist vielmehr von dem Verhältnis abhängig, in dem die Produktionskosten des exportierenden Ausländers gegenüber dem konkurrenzfähigen Preise in der Schweiz stehen. Zugleich hängt die Tragbarkeit oder Abwälz-

* Selbstverständlich gehe ich bei diesen Einzelfällen davon aus, daß in beiden erwähnten Ländern die Produktions- und Absatzvoraussetzungen gleich sind und sehe auch von den Transport- und sonstigen Nebenkosten ab.

barkeit einer Kompensationsprämie für den schweizerischen Exporteur davon ab, wie sich seine Produktionskosten gegenüber dem konkurrenzfähigen Preise im Partnerlande stellen. Der offizielle Verrechnungskurs dient als feste Rechnungs- und Vergleichsbasis.

Damit sei auf die Notwendigkeit hingewiesen, in einer Erörterung der Verrechnungskurskorrekturen im Außenhandel die Produktionskosten der Artikel und also auch die Warenseite des Außenhandels zu berücksichtigen.

Als recht brauchbar für die Erklärung der Zusammenhänge erweist sich der Ausdruck „Kaufkraftvolumen". Ich greife nochmals auf Tafel 1 zurück: der Totalwert der polnischen Ausfuhr nach der Schweiz stellt mit Zł. 180,000.— das polnische Kaufkraftvolumen dar, mit welchem eine Einfuhr aus der Schweiz im Werte von Fr. 100,000.— bezahlt werden konnte. Nach dem offiziellen Verrechnungskurs hätte das bereits mit Zł. 120,000.— geschehen können. Die Zł. 60,000.— stellen den Totalbetrag der Prämien dar, die der Schweizer Exporteur zugunsten des polnischen Exporteurs aufzubringen hatte, da dieser nach Maßgabe seiner Kostenkalkulation Zuschüsse erhalten mußte. Daraus errechnet sich eine 50-%ige Durchschnittsprämie. In diesem scharf begrenzten Spezialfalle kann man sagen, daß die Kaufkraft des Złoty gegenüber dem Schweizer Franken durch die Relation Zł. 180.— : Fr. 100.— ausgedrückt wird und die 50 %ige Prämie die für jene Zeitperiode notwendige monetäre Quote darstellt. Die Prämie ist eine spezifische Größe, die sich den verschiedenen Verhältnissen von Land zu Land, von Periode zu Periode, anpaßt.

Die weiteren Tafeln zeigen, daß die Höhe der Prämien nicht nur von der Kostengestaltung der zur Kompensation gelangenden polnischen Ausfuhrartikel abhängt, sondern auch von den gesamten ausgetauschten Warenmengen. Deshalb sind in einer Erörterung der Verrechnungskurs-Korrekturen im Außenhandel notwendig auch die realen Austauschvolumina zu berücksichtigen.

In den folgenden zwei Kapiteln werde ich sowohl auf die Gestaltung der Produktionskosten als auch auf die realen Austauschvolumina kurz zu sprechen kommen. Dabei muß man tatsächlich durch den Geldschleier — um eine berühmte Wendung zu gebrauchen — hindurchsehen und von der Fragestellung ausgehen, ob die Verminderung der Kaufkraft einer Währung, die sich im fortwährenden Steigen des Preisniveaus äußert, auf eine rein monetäre Ursache zurückzuführen, oder ob hierfür die Verteuerung der Produktionsmittel, Arbeit und Rohstoffe, sowie die Ausdehnung der komparativ ungünstigen Produktion, also die Güterseite, verantwortlich ist. Beim näheren Zusehen scheint es nicht richtig zu sein, hierin zwei Ursachen erblicken zu wollen. Vielmehr handelt es sich eher um Ursache und Wirkung, also um einen Kausalzusammenhang. Wie schon oben angedeutet, mag eine Erhöhung der Löhne, die Steigerung der Soziallasten sowie die Ausdehnung

einer komparativ ungünstigen Produktion im Rahmen der Autarkiebestrebungen eine allgemeine Preiserhöhung eingeleitet haben, was sich vorerst auf dem Binnenmarkte äußerte. Ob in einer Volkswirtschaft auf die Dauer zwei Sektoren nebeneinander bestehen können: hie Binnenmarktproduktion zu hohen Preisen, dort Produktion für den Export zu niedrigen Preisen, ist sehr fraglich; es sei denn, daß die betreffende Wirtschaft aus eigenen Mitteln im Stande ist, fortwährend eine Dumpingproduktion zu finanzieren. Es bleibt dennoch zweifelhaft, ob ein erhöhter Geldbedarf auf die Dauer ohne Geldvermehrung, etwa durch eine bewußte Beschleunigung der Umlaufsgeschwindigkeit des Geldes, befriedigt werden kann. Wird der Export von komparativ ungünstigen Gütern aufrecht erhalten und forciert, dann ist, insbesondere aus dem Außenhandel mit Verrechnungsländern, keine Förderung der Umlaufsgeschwindigkeit zu erwarten, solange nicht das Kreditwesen, welches unter Umständen die Umlaufsgeschwindigkeit des Geldes zu beschleunigen vermag, den Erfordernissen der Verrechnung organisch angepaßt worden ist. Ich möchte daraus den vorsichtigen Schluß ziehen, daß wenigstens die Tendenz zur Erhöhung der Geldmenge vorhanden sein wird. Die von der Güterseite her eingeleitete Steigerung des allgemeinen Preisniveaus kann also eine Geldvermehrung erforderlich machen und wird dann durch diesen rein monetären Vorgang erhärtet. Daß gleichzeitige, parallel verlaufende und vorgreifende, rein monetäre Maßnahmen ihrerseits eine Geldvermehrung und damit die Verminderung der Kaufkraft bewirken können, ist gar nicht in Abrede zu stellen.

Wie schon mehrmals gesagt, erkennt man die Schwächung der Kaufkraft einer Währung an der Kompensationsprämie. Die Tatsache, daß die Prämie nicht für alle Kompensationsobjekte oder -Geschäfte gleich hoch ist, zeigt 1., daß der Einfluß von der Warenseite her vorherrscht, und 2., daß die Theorie der komparativen Kosten ihre volle Gültigkeit besitzt, obwohl man immer wieder geglaubt hat, sich darüber hinwegsetzen zu können.

Bevor ich weiter gehe, sei noch auf die Handhabung der Kompensationsprämie im Verkehr mit Bulgarien hingewiesen. Ihre Regelung gewährleistete eine weitgehend „automatische" Kurskorrektur und erinnerte an die Erklärungen, die die Theorie der Zahlungsbilanz in Bezug auf die Wechselkurse gibt. Der clearingähnliche Kompensationsverkehr ging folgendermaßen vor sich: die Einzahlungen des schweizerischen Schuldners an die Nationalbank wurden von dieser dem bulgarischen Exporteur zur Verfügung gestellt. Die bulgarischen Exporteure mußten ihre Kompensationsfranken an Dritte durch Vermittlung der bulgarischen Handelskammern verkaufen [10]). Die bulgarischen Importeure kauften ihnen die Kompensationsfranken „zum vereinbarten, durch Prämienzuschlag erhöhten Kurse ab". „Gleichzeitig hatte der schweizerische Exporteur der schweizerischen Verrechnungsstelle gegenüber die Kompensationsberechtigung seiner Forderung nachzuweisen. Damit

ist der Ring geschlossen[10])." Was an dieser Regelung interessiert, ist die variable Höhe der Prämie. Obwohl dem Geschäft ein offizieller, fester Verrechnungskurs zu Grunde lag, wurde dieser durch die variable Prämie berichtigt. „Wenn der bulgarische Export nach unserem Lande im Verhältnis zum Import wächst, so steigt das Frankenangebot im Verhältnis zur Nachfrage, die Prämie wird also sinken. Je billiger aber der Franken erlassen wird, desto eher wird der bulgarische Importeur Schweizerwaren einführen, während gleichzeitig das Interesse an bulgarischen Exportwaren nach der Schweiz nachläßt. Früher oder später führt dies zu einer Verknappung des Frankenangebotes, was im Anziehen der Prämie seinen Ausdruck findet. Hohe Kompensationsprämien hemmen den bulgarischen Import und regen den Export an, bis zu dem Zeitpunkt, wo das wachsende Frankenangebot und die geringere Nachfrage die Prämien wieder sinken läßt[10])." Auch das ließe sich leicht in die schematischen Tafeln einbauen. Die Prämie ändert sich also nicht je nach dem Kompensationsobjekt, sondern je nach Angebot und Nachfrage für Kompensationsfranken. Ob diese oder jene Lösung besser sei, scheint von der Beschaffenheit der Exportobjekte und der wirtschaftlichen Struktur des Partnerlandes abzuhängen. Sind es hauptsächlich oder ausschließlich landwirtschaftliche, also gleichartige Produkte (Fall Bulgarien), die zum Export gelangen, so dürfte im allgemeinen die gleiche Prämie für alle Waren die Exportfähigkeit gewährleisten. Kommen aber außer den Agrarprodukten auch Fabrikate, etc. als Exportartikel in Frage, so dürften in solchem Falle differenzierte Zuschüsse aus einem Prämienfonds vorteilhafter sein.

12. Wenn das prämienbelastete Exportvolumen eines Unternehmens geringer ist als das „freie" Exportvolumen, so kann ein eventueller Mindererlös des ersten durch einen Mehrerlös des letzteren kompensiert werden. Immerhin ist eine betriebswirtschaftliche Ueberprüfung der Rentabilität der Kompensations-Ausfuhrgeschäfte durchaus gerechtfertigt. Wohl ist die mehrfach begegnende Auffassung verständlich, daß es besser wäre, sich im Export, falls er zu sehr durch Prämien, Gebühren und andere Schwierigkeiten belastet werde, auf Länder ohne Devisenzwangswirtschaft umzustellen bzw. zu beschränken. Anders ausgedrückt heißt die Fragestellung: Soll man nach einer wertmäßigen oder nach einer mengenmäßigen Ausfuhr streben? Der Vorteil einer Steigerung des wertmäßigen Exportes liegt neben der Ersparnis an Mühe und Spesen vor allem in einem besseren Jahresergebnis. Daß aber eine intensive Bearbeitung der devisenfreien Märkte die aufgegebenen oder vernachlässigten anderen Absatzgebiete mengenmäßig kompensieren würde, ist undenkbar. Vermutlich war bis 1939 die Kapazität der schweizerischen Export-Industriebetriebe schon nicht voll ausgenützt. Bei der Umstellung von mengen- auf wertmäßige Ausfuhr wäre ein weiterer Rückgang der Produktion wahrscheinlich gewesen. Diese wäre mit konstanten Kosten noch mehr be-

lastet worden, die ohne Zweifel in keinem Verhältnis zu etwaigen größeren Kosten einer Mehrproduktion gestanden hätten. Das Aufgeben oder auch die Vernachlässigung eines Absatzgebietes bedeutet oft einen dauernden Verlust desselben; eine spätere Neueroberung erweist sich als außerordentlich schwierig und kostspielig.

Der entscheidende Einwand aber gegen die Steigerung der wertmäßigen zuungunsten der mengenmäßigen Ausfuhr wird aus arbeitspolitischen Erwägungen erhoben. Es geht nicht an, um eines besseren Jahresergebnisses willen die Produktion einzuschränken und also Arbeiter zu entlassen. Das Verhalten einer Kleinfirma mag in seinen Folgen nicht entscheidend sein; Großfirmen aber, Industriezweige besitzen heute gemeinwirtschaftlichen Charakter. Durch die staatlichen Maßnahmen „zum Schutze der Produktion und zur Behebung der Arbeitslosigkeit" ist heutzutage die Industrie gebunden: mit der Berechtigung auf den Schutz ihrer Produktion wird sie verpflichtet, an der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit mitzuwirken. Die sozialen Probleme sind nunmehr mit der Geschäftsgebarung untrennbar verknüpft.

3. Die Warengrundlage im Kompensationshandel

Obwohl die Beschaffung einer ausreichenden und geeigneten Exportwarengrundlage im Verrechnungsverkehr mit den europäischen Oststaaten und den Balkanländern auch für die Schweiz mit Schwierigkeiten, besonders in Bezug auf die Preise, verbunden war, darf man doch davon ausgehen, daß eine Basis für uns verhältnismäßig leicht gefunden werden konnte. Anders bei den Vertragspartnern. Ihre oft beschränkten Warengrundlagen drohten immer wieder zusammenzuschrumpfen, was natürlich die Gegeneinfuhr beeinträchtigte. Die Eigentümlichkeit der schweizerischen Importorganisation[11]) und die relative Importfreiheit innerhalb der Kontingente machten es ohnehin schwierig, sogar die vorhandenen Objekte bei den Partnern gleich zu erfassen. Abgesehen davon aber wurden die Warengrundlagen durch eine Reihe „innerer" Faktoren bedroht. Hierher gehört die Frage der Güterqualität. Wohl gab dieser Punkt in der Argumentierung zu Uebertreibungen Anlaß. Immerhin sind in der Praxis, jeweilen in den ersten Monaten nach Vertragsabschluß, als die „Quellen" noch kaum bekannt und jedenfalls nicht gesichert waren, Fälle vorgekommen, die bedenkliche Momente aufwiesen. Die ersten Stützungskäufe von Weizen in der Türkei und in Ungarn waren tatsächlich unbefriedigend; es mag sich um eine schlechte Ernte (oder um Restposten von Valorisationskäufen) gehandelt haben. Bezüge minderwertiger Qualitäten kamen jedoch kaum vor, als man noch nach althergebrachter Usanz die Getreidekäufe argentinischer oder kanadischer Standardtypen z. B. in Liverpool tätigen konnte. Ein andermal erhielt ein „in sich" oder auf eigene Rechnung kompensierendes Industriewerk ganze Wagenladungen schlechter und verdorbener Bohnen oder Mandeln. Als mit einem Oststaat ein Kompensationsgeschäft mit Zwiebeln abgeschlossen wurde, die erst im Winter zur Ablieferung gelangten, zeigte es sich, daß die ganze Partie erfroren war. Der Lieferant begründete den Vorfall damit, daß er Zwiebeln noch nie über so weite Strecken transportiert habe.

Ich dehne den Begriff „Qualität" auch auf die Auswahl aus. Sie wird im besonderen bei den industriellen Objekten, Halb- und Fertigfabrikaten der Kompensationspartner, zum Problem. Ganz allgemein dürfte sich die industrielle Produktion eines jungen, sich erst entwickelnden Staates, zunächst auf die Herstellung gut ge-

hender Bedarfsgüter von minderer Qualität, die einen Massenabsatz im Inlande besitzen, beschränken [12]). Der hochentwickelte Industriestaat braucht aber außer Lebensmitteln und Rohstoffen Qualitäts- und Spezialartikel. Der schweizerische Verrechnungsverkehr mit den Oststaaten zeigt, wie sich zwei verschieden entwickelte Wirtschaftsgebiete gegenseitig ergänzen könnten: zum Export gelangen auf der einen Seite vorwiegend Industrieprodukte, auf der anderen vorwiegend Agrarerzeugnisse und Rohstoffe sowie deren Halbfabrikate, die standortbedingt bezogen werden. Ausfuhrgeschäfte der Schweiz gegen Einfuhr von Industrieprodukten, wie z. B. Maschinen, Werkzeuge, Textilien, etc. aus den Balkanländern und den Oststaaten waren selten. Einmal z. B. lag bei der polnischen Handelskammer in Basel ein großes Geschäft in Wolltuch für Herrenkonfektion vor. Da aber in der Schweiz kein Interesse für jene Qualität bestand, konnte keine Transaktion durchgeführt werden.

Was bezog man aus Polen? Getreide, Futtermittel, Hülsenfrüchte, Pilze, Federn, Holz. Man hätte größere Bezüge in Geflügel, Eiern, Schinken tätigen können, allein das waren Artikel, die die Verrechnung mit Jugoslavien bzw. Bulgarien ermöglichten; man wollte jenen Warengrundlagen nichts entziehen. Was bezog man aus Griechenland und der Türkei? Tabak, Rosinen, getrocknete Trauben, Südfrüchte, Weizen. Die zwei letzten Artikel durfte man auch nicht allein aus jenen Ländern beziehen, ohne wiederum die Warengrundlage des Verrechnungsverkehrs mit anderen Ländern zu beeinträchtigen (abgesehen von Qualität und Quantität des Weizens). Mit Rosinen und getrockneten Trauben, ja selbst mit Tabak dazu, konnte man aber keinen den schweizerischen Ausfuhrmöglichkeiten nach jenen Ländern entsprechenden Verrechnungsverkehr flüssig erhalten. Etwas besser schienen die Aussichten bei Rohstoffländern zu liegen. Polen konnte Kohle, Rumänien Erdöl ausführen. Industrieprodukte, sofern solche vorhanden waren, kalkulierten sich außerordentlich ungünstig. Polen konnte etwa Naphtalin und Schweröle, Sperrholz, gewisse Textilien und Eisenwaren liefern; Rumänien Raffinerieprodukte; die Türkei und Griechenland Teppiche.

Die Erfahrung hat schon bei den ersten Clearings gezeigt, daß die Verrechnungssaldi je nach Saison schwankten. Diese Erscheinung ist durch die Warengrundlage des Clearing- und Kompensationsstaates bedingt. Je nach Ernte- oder Jahreszeit wachsen z. B. die Clearingsaldi der Agrarländer an, oder sie nehmen ab. Die Clearinggläubiger gehen bei anwachsenden Clearingsaldi wegen verlängerter Wartefristen größere Gefahren ein. Im Kompensationsverkehr kann bei saisonbedingtem Mangel einer Warengrundlage ein Import prinzipiell bewilligt werden ohne gleichzeitigen Gegenexport, das Geschäft muß aber abgeschlossen sein. Die Gefahr einer Preisänderung besteht trotzdem weiter. Demzufolge schloß man zur Sicherung Kompensationsgeschäfte ab, ohne feste Preise

zu vereinbaren. Das Risiko trägt immer derjenige, der zuerst liefert. Die Schweiz hat keine Saison- oder Erntewaren, hingegen dürften Kompensationsgeschäfte für Maschinen und Anlagen von manchmal monatelanger Bauzeit ähnlichen Schwierigkeiten ausgesetzt sein, wie Saisonlieferungen.

Die Warengrundlagen unserer Partner sind jedoch noch anderen, viel stärkeren „äußeren" Einflüssen, nämlich den Autarkiemaßnahmen, unterworfen. Eine genaue Untersuchung der schweizerischen Außenhandelsstatistik [13]) der Jahre 1928—1938 zeigt mit zahlenmäßigen Belegen die sich dadurch vollziehenden Wandlungen.

Ich gehe im folgenden davon aus, daß die Autarkiebestrebungen der zur Untersuchung herangezogenen Staaten vom Willen zur wehrwirtschaftlichen Bereitschaft getragen wurden. Ihre davon bestimmten Maßnahmen lassen sich einteilen in solche, die das Problem der Vorratshaltung, und in solche, die das Problem der Eigenproduktion lösen sollten [14]).

Es ist nun klar, daß Lebensmittel und vor allem Rohstoffe, sofern sie nicht im Ueberfluß vorhanden waren, für die Lagerhaltung bzw. für die eigene Produktion zurückbehalten wurden. Aus den Tabellen E 1—6, aus der Anzahl der schweizerischen Einfuhrzollpositionen sowie aus den Tabellen E für Spezialeinfuhr ersieht man eine Einschränkung der Warengrundlage durch Wegfall von Artikeln oder Rückgang von Bezügen (vergl. Importe von Schmier- und Maschinenöl, Benzin und Benzol, Petroleumrückstände aus Polen). Die Eigenproduktion, in erster Linie von Bedarfsgütern, die sich immer stärker entwickelte, erforderte eine gesteigerte Einfuhr von fehlenden Rohstoffen und Produktionsmitteln. Die Autarkiestaaten begünstigten somit die Einfuhr von Rohstoffen (Importlisten) und Produktionsgütern zur Förderung der jungen Industrie. Darunter litt die schweizerische Ausfuhr von Bedarfsgütern: Rückgang der Ausfuhr in solchen Artikeln wie Kindermehl, Schokolade, Kondensmilch, Käse, Textilien, die entweder bereits im betreffenden Lande selbst in genügenden Mengen hergestellt wurden bzw. auf deren Verbrauch man verzichtet hatte; gesteigerte bzw. relativ stabile Ausfuhr von Rohstoffen und Produktionsmitteln wie Aluminium, Anilinfarben, Maschinen. Es ist aus den Tabellen A ersichtlich, daß diese Umschichtung in der Reihe der Einfuhrartikel unserer Partner selbst an den relativ bescheidenen Zahlen unserer Ausfuhr deutlich erkennbar ist. Eine Wandlung bzw. Umschichtung der schweizerischen Exportwarengrundlage im Handel mit den ost- und südosteuropäischen Staaten ist eingetreten.

Dazu sei folgendes gesagt: Lange vor dem ersten Weltkriege begann mit Hilfe des europäischen Kapital- und Maschinenexportes die Industrialisierung der überseeischen Rohstoff- und Agrarländer. Während des Krieges, der sie verschonte, erstarkte dann ihre Industrie, so daß sie nach Friedensschluß selbst als Lieferanten von Fabrikaten auf den Weltmarkt traten. Der gleiche

Industrialisierungsprozeß setzte nach 1919 in allen ost- und südosteuropäischen Staaten ein. Der Aufbau der Fertigwaren- und auch der Produktionsmittelindustrie erforderte eine vermehrte Einfuhr der dazu notwendigen Produktionsmittel [15]). Aus dieser Entwicklung ergab sich zwangsläufig eine Umschichtung der Einfuhr, die in den folgenden Jahren auch in den „freien" Aufbauländern (d. h. denen ohne Devisenbewirtschaftung) bestehen blieb. Die Autarkiebestrebungen haben sie also lediglich gefördert, nicht aber eingeleitet.

Trotz jenes Industrialisierungsprozesses verzeichnet man in den Ost- und Südoststaaten keine wesentliche Zunahme der Ausfuhr von Fertigfabrikaten. Im Gegenteil, es konnte sich sogar zwangsweise ergeben, daß die Warengrundlage immer mehr zusammenschrumpfte. Der durch die politische Lage ausgelöste Aufrüstungswettkampf verschlang die wenigen Devisen für die direkte und indirekte Rüstung (Lagerhaltung und Produktion). Infolgedessen mußte die Eigenproduktion auf immer weitere Güter ausgedehnt werden, weil immer weniger Mittel für deren Einfuhr vorhanden waren. Die Herstellungskosten stellten sich komparativ höher, die Güter waren preislich und besonders qualitativ wenig exportfähig, so daß die Produktion meistens nicht über den eigenen Bedarf ausgedehnt wurde. Für den Welthandel bedeuteten sie nichts und erbrachten also auch keine neuen Mittel. Die Staaten glitten von einer freiwilligen in eine Zwangsautarkie ab, kamen in die Zwangslage, „ihre Autarkie dauernd auszudehnen und sich einen immer unrentableren Produktionsapparat zu schaffen." [16]) Diese drohende Gefahr führte die Autarkiestaaten dazu, jede noch mögliche Ausfuhr mit allen Mitteln zu fördern. Hier konnte der Grundsatz der Reziprozität im Rahmen der neuen handelspolitischen Mittel wirksam angewandt werden. So konnten wir unsere Ausfuhr nach jenen Ländern behaupten. Daß wir in den seltensten Fällen überall herstellbare Massengüter zur Ausfuhr bringen, sondern vielmehr hochwertige, wissenschaftlich ausgearbeitete Qualitätsprodukte, die also einen gewissen Seltenheitswert besitzen, mag zur Beibehaltung des Exportes unter Berücksichtigung des komparativen Vorteils ebenfalls beigetragen haben. Der Beweis dafür ist wieder in der Außenhandelsstatistik gegeben, so vor allem in der Steigerung der Ausfuhr von Pharmazeutika, Uhren und Kosmetika (Tabellen A).

Wie zahlenmäßig gezeigt wurde, ist die Warengrundlage unserer Partner durch den Ausfall einiger Güter geschmälert worden. Eine Umschichtung hat jedoch nicht stattgefunden. Nach wie vor bleiben die ost- und südosteuropäischen Staaten Lieferanten von landwirtschaftlichen Gütern; hinzu kamen noch Bodenschätze und die daraus gewonnenen Erzeugnisse, Halbfabrikate. Abgesehen von dem obengeschilderten Fall des Abgleitens in eine Zwangsautarkie, hätte man doch eine Aenderung durch protektionistische und planwirtschaftliche Maßnahmen der Partner erwarten

können. Da dem nicht so war, kann man vermuten, daß der Warenverkehr noch anderen Kräften als nur der staatlichen Machtvollkommenheit gehorchte. Jedes Land erzeugt diejenigen Waren, für deren Produktion es aus seinen natürlichen und gesellschaftlichen Bedingungen heraus besonders geeignet ist. „Jedes Land exportiert auch diese Güter, um sie gegen die Güter auszutauschen, für deren Herstellung es weniger geeignet ist, oder die es überhaupt nicht produzieren kann[17])." Sofern noch auf dieses wirtschaftliche Grundprinzip der Theorie der komparativen Kosten Rücksicht genommen wurde — und das geschah tatsächlich zumindest auf dem noch vorhandenen Weltmarkte — behielt es nach wie vor seine entscheidende Bedeutung für Schichtung und Wandlung einer Warengrundlage[18]). Die Schutzmaßnahmen jener im Aufbau begriffenen Autarkiestaaten konnten offenbar nicht bewirken, daß die Produktion der aufgezüchteten Industrie für die Ausfuhr maßgebend wurde. Hingegen fand diese Produktion auf dem Inlandmarkte ihren Absatz, dort also, wo die ausländische Konkurrenz, die Transport- und Produktionskosten sowie die Ueberwertung der Verrechnungskurse ausgeschaltet werden konnten. Es bleibe dahingestellt, ob auch dieser Absatz erst durch Kauf- oder Beimischungszwang und andere Verordnungen erzwungen wurde. Das war belanglos, denn um der Wehrbereitschaft willen wurden selbst dann ganze Industriezweige gefördert und geschützt, wenn sie mit absoluten und komparativen Preis- und Kostennachteilen arbeiteten; dies umso ausgeprägter, je größer und dringender der Rüstungsbedarf und je weiter die Zwangsautarkie bereits gediehen war.

Wie ist es aber möglich, daß trotz der Schmälerung der Warengrundlage unsere Ausfuhr im Verrechnungsverkehr, wenn auch in bescheidenerem Umfange, so doch im allgemeinen aufrechterhalten werden konnte? Es wurde nur durch die Umlenkung unserer Einfuhr ermöglicht: um den Verrechnungsverkehr flüssig zu erhalten, mußte ein Mehr an noch vorhandenen, „günstigen" Gütern aus den Partnerländern bezogen werden, was einen Rückgang des Importes derselben Güter aus den bis dahin liefernden, „freien" Staaten herbeiführte. Ich versuche das anhand der Tabellen E zu zeigen. So ist z. B. die Einfuhr von Getreide, Eiern, Benzin, etc. umgelenkt worden. Diese Waren bezog man nunmehr im stärkeren Maße aus Clearing- und Kompensationsländern (mit Argentinien besteht ein Devisenabkommen). Auffallend bei den Tabellen E sind die oft sehr unregelmäßigen Einfuhrzahlen. Z. B. wurden im Jahre 1936 aus Jugoslavien 4 374 t Weizen bezogen, im Jahre 1938 hingegen nichts. Oder im Jahre 1936 aus Polen 37 224 t Hafer, im Jahre 1938 nichts; oder im Jahre 1936 aus Rumänien 64 311 t Gerste, im Jahre 1938 nur 8 256 t. Diese Unregelmäßigkeiten dürften in erster Linie darauf zurückzuführen sein, daß es sich in Jahren einer besonders hohen Einfuhr als notwendig erwies, etwa einen Clearingsaldo durch Stützungskäufe zu

liquidieren bzw. „zusätzliche" Kompensationsgeschäfte zu tätigen; oder daß die Mehreinfuhr stattfand dank einer günstigen Ernte, genügender Vorräte, günstiger Preis- und Kaufbedingungen, die der Bund ausnützen wollte.

Die entsprechenden Umsätze mit unseren Verrechnungspartnern würden im Vergleich zum Jahre 1928 auch wertmäßig zugenommen haben, wenn mit Ausbruch der Krise nicht der Zerfall der Weltmarktpreise eingetreten wäre.

Obwohl die schweizerischen Finanzguthaben im Verrechnungsverkehr mit den osteuropäischen Staaten und den Balkanländern keine so bedeutende Rolle wie im Verkehr mit Deutschland oder Italien spielen, sollen sie als „Kompensationsobjekte" ebenfalls erwähnt werden. Nach dem Grundsatze des Bundes, wonach Arbeit vor Kapital geht, fanden sie im Verrechnungsverkehr nur insofern Berücksichtigung, als es sich als unerläßlich erwies, im gewissen Umfange den Zinsen- und Tilgungsdienst aufrecht zu erhalten. Durch Verhängung von Transfermoratorien bzw. durch die Einführung der Devisenzwangswirtschaft blieben die Kapitalien und die Zinsen gewissermaßen als „Zwangsanleihen" im Schuldnerlande zurück. Ein Schuldnerland hat kein besonderes Interesse, daß diese rasch verrechnet werden, weil sie Mittel darstellen, mit denen z. B. der eigene Export finanziert werden kann (Deutschland) [19]). Es drängte sich die Frage auf, ob diese Mittel nicht zur Finanzierung der Einfuhr aus der Schweiz hätten herangezogen werden können. Dieser fördernden Maßnahme wäre zwar die Tatsache entgegengetreten, daß es unter den damals gegebenen Umständen nicht im Interesse der verhältnismäßig ausgeglichenen, realen Austauschvolumina und der Zahlungen gewesen wäre, die ohnehin fortwährend steigende Tendenz der schweizerischen Ausfuhr nach den Verrechnungsländern zu begünstigen. Da die Verrechnung mit eingefrorenen Finanzguthaben dem laufenden Export Kompensationswaren entzieht, hat auch ein Gläubigerland kein Interesse, sie rasch hereinzubringen.

In einer ähnlichen Lage befand sich auch der Transithandel. Alle Maßnahmen des Bundes gehen in erster Linie darauf aus, die eigene Produktion zu schützen. [20]) Die in die Schweiz zur Lagerung gelangenden Waren des Transithandels erhielten deshalb keine schweizerischen Ursprungszeugnisse. Die aus sonstigen Transitgeschäften entstehenden Verpflichtungen und Forderungen waren zur Verrechnung nicht zugelassen (es wurde kein Clearingzertifikat ausgestellt), es sei denn, daß staatsvertraglich etwas anderes vereinbart worden war, z. B. eine Clearingquote für den Transithandel. [21]) Es sei ferner auf die Möglichkeit der Verrechnung solcher Geldforderungen, etwa mit der Auszahlung von Versicherungssummen, hingewiesen. Kompensationen für Finanzguthaben und Guthaben aus dem Transithandel erfolgten auch meistens außerhalb der Kontingente, gewissermaßen als zusätzlich bewilligte Ausnahmegeschäfte.

4. Das „Wertsystem“ im Kompensationshandel

Die beiden letzten Kapitel: „Verrechnungskurs und Kompensationsprämien“ und „Die Warengrundlage im Kompensationshandel“, ergänzen sich gegenseitig von selbst. Des besseren Verständnisses halber empfiehlt es sich aber, die Verbindung zwischen ihnen noch ausdrücklich zu ziehen. Das kann durch eine zusammenfassende Darstellung der erörterten Probleme und durch die Betrachtung derselben von anderen Gesichtspunkten aus geschehen.

Was bedeutet der auf Grund der Goldparität festgesetzte Verrechnungskurs? Offenbar dient er seiner relativen Beständigkeit und internationalen Einheitlichkeit wegen lediglich als Rechnungsbasis. Es ist schon gesagt worden, daß man im Kompensationshandel bestrebt ist, dem festgesetzten Verrechnungskurs die realen Austauschvolumina bilateral anzupassen. In der reinen Theorie wird in Bezug auf die Handelsbeziehungen zwischen zwei Ländern A und B festgestellt, daß bei einem gegebenen festen Wechselkurs die realen Austauschvolumina die Tendenz haben, in ein bestimmtes quantitatives Gleichgewicht zu kommen, dem wiederum ein eigenes Preisgleichgewicht* entspricht. Es besteht dabei die Gefahr, zwei Dinge zu übersehen: 1) den Umfang dieses bilateralen Austausches im Vergleich zum Umfang des Gesamtaußenhandels der beiden Ländern; 2) die Bedeutung des Außenhandels eines oder beider Länder im Vergleich zu ihren Binnenmarktproduktionen.

Zu 1) läßt sich sagen, daß der Umfang der schweizerischen Außenhandelsbeziehungen mit irgend einem der untersuchten ost- und südosteuropäischen Staaten in keinem Falle ein Preisgleichgewicht, also eine Aenderung und Anpassung des gesamten Preisniveaus im Partnerlande, bewirken könnte. Zu 2): Es ist schon darauf hingewiesen worden, daß die Preisgestaltung in den Partnerstaaten den Binnenproduktionsverhältnissen unterworfen ist. Je mehr ein Land seinen Außenhandel drosselt, desto ausgeprägter wird der Einfluß der Binnenmarktproduktion auf die Preisgestaltung sein. Dies könnte soweit gehen, daß man sich leicht einen absolut autarken Staat vorzustellen vermöchte, dessen Außenhandel ganz abgestorben wäre, und dessen Preisniveau in gar keiner

* Die Transportspesen berücksichtige ich nicht. Ich bin mir auch der Verallgemeinerung, die in diesem Satze enthalten ist, bewußt.

Beziehung mehr zu irgend einem internationalen Markte stände. Ebensogut kann man sich einen Staat vorstellen, der gegenüber einem Partner in eine derartige Verrechnungsabhängigkeit gerät, daß praktisch eine preisliche und monetäre Gleichschaltung unabwendbar eintritt.

Die Schweiz bezieht nun im Interesse ihres Exportes (und der Finanzgläubiger) von einem Partnerstaate ein bestimmtes Warenvolumen, das einen entsprechenden Wert in ausländischer Währung darstellt. Dabei spielt die Nachfrage nach diesen Waren auf dem Schweizermarkte keine gewichtige Rolle mehr. Der Bund hat es in der Hand, die Nachfrage (nach Konsumgütern) durch Lenkung der Einfuhr nach den Erfordernissen der Verrechnung zu befriedigen (Umlenkung der Einfuhr), wofern es gelingt, marktfähige Preise für den Konsumenten zu erlangen. Der Absatz ist also gewährleistet (Pflichtkontingente), nötigenfalls auch dadurch — um es grotesk auszudrücken — daß man es dem Schweizer z. B. zur nationalen Pflicht macht, täglich vier (bulgarische) Eier zu essen, dreimal in der Woche (jugoslavische) Poulets zu konsumieren, u. d. m. Die Nachfrage bzw. der Umfang des Warenvolumens, welches die Schweiz beziehen könnte, erscheint relativ stabil. Ob aber der Austausch in jenem Umfange tatsächlich stattfinden kann, hängt von verschiedenen Dingen ab.

Die schweizerischen Waren, die als Gegenleistung geschickt werden, müssen die Prämie tragen können, die nötig ist, um den valutarischen Ausgleich herbeizuführen. Wenn diese Prämien in einen Sonderfonds fließen, der lediglich für die „Förderung des Exportes" nach der Schweiz verwendet wird, so ist wegen unzureichender Mittel die Gefahr größer, daß immer mehr Artikel aus der Reihe der nach der Schweiz exportfähigen ausfallen (Schmälerung der Warengrundlage). Die Kritik der starren Bilateralität wäre auch von hier aus zu führen.

Auch die Nachfrage nach schweizerischen Waren — wiewohl immerhin eine empfindlichere Größe — scheint ebenfalls nicht mehr eine so erhebliche Bedeutung zu haben. Auch sie wird von der staatlichen Omnipotenz gelenkt und befriedigt.

Störungen ergeben sich von der Angebotsseite her, weil das Angebot im Außenhandel noch eine verhältnismäßig große Elastizität bewahrt hat. Ich sehe von den Ausfuhrverboten unserer Partner ab und richte die Aufmerksamkeit auf diejenigen Artikel, die infolge fortschreitender Preiserhöhungen* aus der Reihe der

* Auch dieser Ausdruck ist eine Verallgemeinerung. Man sollte in Anlehnung an die Ausführungen über die Warengrundlagen untersuchen, ob diese Preiserhöhungen infolge von Störungen des Produktionsoptimums, von Verschiebungen der Einkommen, der Staats- und Soziallasten, von der Verteuerung der Produktionsmittel oder infolge von monetären Einflüssen eintreten, und vor allem, ob diese Preiserhöhungen alle Produktionszweige treffen. Ich spreche der Einfachheit halber die Vermutung aus, daß alle Artikel eine mehr oder weniger gleichmäßige Verteuerung erfahren haben.

exportfähigen ausfallen. Um diese Artikel festzuhalten, ist eine fortschreitende Erhöhung der Prämie notwendig. Wenn sie voll abwälzbar ist, so wird ihre Höhe durch das allgemeine Preisniveau des Partnerlandes begrenzt. Kann sie nicht abgewälzt werden, muß sie also vom schweizerischen Exporteur getragen werden, so fällt es nicht leicht, eine Antwort auf die Frage der Begrenzbarkeit ihrer Höhe zu geben. Gewiß spielt das allgemeine Preisniveau in der Schweiz eine Rolle. Wichtiger erscheint jedoch das jeweilige Produktionskostenniveau und die Struktur der Produktionskosten der exportierenden Schweizerindustrien. Die Höhe der Prämie kann verschieden sein, je nach dem Träger der Prämie. Sie kann vom Unternehmer getragen werden, der sich entschlossen hat, den Produktionsumfang aufrecht zu erhalten und die Mehrbelastung im Export nach Verrechnungsländern mit einem Mehrerlös aus dem Export nach „freien" Gebieten zu kompensieren. Sie kann aber auch durch Rückbildung der Produktion, indem das Produktionsoptimum auf einem niedrigeren Niveau gesucht wird, oder direkt durch Lohnkürzungen fortgewälzt werden. Je nach der Bedeutung, die dem Außenhandel eines Landes mit Verrechnungspartnern zukommt, könnten die Prämien eine mehr oder weniger starke deflatorische Wirkung ausüben.

Für die Handelspolitik ist aus dem oben Gesagten die Folgerung zu ziehen, daß es wichtig ist, nicht nur Kontingente zu vereinbaren und diejenigen für „günstige" Artikel zu erweitern, sondern periodisch sowohl die realen Austauschvolumina festzulegen, als auch im allgemeinen ihren Werten große Beachtung zu schenken. Verständlich sind demnach die in der Presse so oft erwähnten „Sorgen um die Aufrechterhaltung der Wertsysteme" im Handelsverkehr mit den Verrechnungspartnern.

Nach den bisherigen Ausführungen sind wohl auch die Schwierigkeiten deutlich geworden, die einer multilateralen Regelung des Verrechnungsverkehrs im Wege stehen. Gewiß fällt es leicht, die Verrechnungskurse der beteiligten Staaten auf die gleiche Parität zu heben und festzusetzen. Es fragt sich aber, ob es gelingt, diese Parität aufrecht zu erhalten, ohne daß der Außenhandel erlahmt, bzw. ohne daß die Volkswirtschaften geschädigt werden. Dieses Problem wird auch dann nicht behoben, wenn nur die Clearingspitzen verrechnet werden sollten und selbst dann noch nicht, wenn der rechnungführende Staat gegenüber allen übrigen beteiligten Partnerländern immer in Kreditorenstellung bleiben würde. Auf Grund meiner Ausführungen möchte ich sagen, daß die Stabilität der Verrechnungskurse sowohl von den realen Volumina, die unter den beteiligten Ländern ausgetauscht werden, als auch von dem multilateralen Preisausgleich abhängig sein würde. Ein solcher Preisausgleich dürfte nur dann herbeizuführen sein und auf die Dauer gehalten werden, wenn der entscheidende Teil des Außenhandels im Raume der beteiligten Länder untereinander bzw. zwischen den beteiligten Ländern und dem rech-

nungführenden Staate, an dessen Währung und Preisstand sich die übrigen Währungen und Preisniveaus angelehnt haben, erfolgt. Daraus ersieht man, daß die Abhängigkeit der in einem solchen Raume wirtschaftlich zusammenarbeitenden Staaten außerordentlich groß wäre. Die Beurteilung des Verrechnungsverkehrs soll sich aber nicht auf die momentane Opportunität beschränken, sondern auch vorausschauend seine Auswirkungen berücksichtigen.

5. Zahlungsregelung und Exportfinanzierung im Verrechnungsverkehr

Es handelt sich in diesem Abschnitt vor allem darum, die heutige Finanzierung des Exportes im Rahmen des Verrechnungsverkehrs darzustellen. Die Exportfinanzierung hat nicht nur eine betriebswirtschaftliche Bedeutung. Durch die Erleichterung und Beschleunigung des Kapitalumschlages der im Außenhandel mit Verrechnungsländern stark engagierten Unternehmungen kann sich, je nach dem Umfang des gesamten Verrechnungsverkehrs eines Landes, ein direkter Einfluß auf die Umlaufsgeschwindigkeit des Geldes ergeben. Der Ausbau des Kreditwesens nach den Erfordernissen der Verrechnung stellt sich somit als wichtige außenhandels- und währungspolitische Maßnahme dar.

Schwierigkeiten bei der Finanzierung erwuchsen durchwegs daraus, daß nicht nur größere Anforderungen an die Kapitalkraft des Exporteurs gestellt, sondern auf ihn auch Risiken abgeschoben wurden, die sich früher besser verteilten. Die Kapitalkraft der Aufbauländer, zu denen alle Oststaaten und Balkanländer gezählt werden, erlitt beim Ausbruch der Wirtschaftskrisis eine außerordentliche Schwächung. Der „Run" der kurzfristigen Kreditgläubiger auf jene Staaten zwang sie zur Einführung der Transfermoratorien und zur Bewirtschaftung der Devisen. Die Finanzierung der notwendigen Einfuhr mußte dann im vermehrten Maße mit eigenen schwächeren Mitteln, aus den Kapitalerträgnissen der eigenen Wirtschaft, erfolgen. Allgemein ist festgestellt worden, daß die Zahlungsfristen vor allem im Export nach diesen kapitalschwachen Staaten sich notwendig verlängerten.[22]) Eine „potenzierte Wirkung" mußte sich ergeben, wenn sie überdies Clearingpartner wurden, und die noch dadurch bedingten, oft monatelangen Wartefristen hinzu kamen. Der Schweizer-Exporteur sah sich zur Anlage großer Kapitalien in seinem Exportgeschäft nach den Clearingstaaten gezwungen — Kapitalien, die immobilisiert und unverzinslich waren. „Das gleiche Betriebskapital konnte nur noch einen Bruchteil des früheren Jahresumsatzes bewältigen. Besteht keine Möglichkeit, das Betriebskapital zu erhöhen, so ist die Weiterführung einer solchen Unternehmung vielfach nicht mehr lohnend. Je mehr eine Firma von ihrem Absatzgebiet in Clearingländern hat, umso eher ist sie diesem Verhängnis ausgesetzt."[23])

Bekanntlich bestand für die vom ausländischen Schuldner einbezahlten Clearingguthaben praktisch eine staatliche Auszahlungsgarantie. Es handelte sich also um gesicherte Forderungen. Darum gingen mehrere Staaten dazu über, solche Guthaben zu diskontieren. Dieser Praxis standen gewisse Hindernisse im Wege, so vor allem die Unsicherheit in Bezug auf die Dauer der Wartefrist und die Tatsache, daß der Betrag des Guthabens Kurs- und Preisschwankungen unterworfen sein konnte. In der Schweiz wurde die eidgenössische Darlehenskasse vom Bund dazu ermächtigt, Vorschüsse bis zu 60 % der Clearingforderung durch Diskontierung (4 %) von Dreimonatswechseln zu gewähren.[24]) Diese Wechsel konnten auf Ersuchen des Exporteurs hin, wenn die Clearingauszahlung inzwischen noch nicht erfolgt war, prolongiert werden. Selbstverständlich konnte diese Hilfe nicht geleistet werden, wenn einige Länder, z. B. Bulgarien, vor dem Abschluß des Kompensationsvertrages, und Rumänien, entgegen den Bestimmungen des Clearings, keine Einzahlungen annahmen bzw. solche auf ein „Wartekonto" buchten, wenn das Verrechnungskonto der Schweiz einen zu großen Saldo aufwies.

Nachdem die Banken nicht mehr in der Lage waren, langfristige Anleihen oder Kredite an das Ausland zu gewähren und die Möglichkeit der Gewährung von kurzfristigen Krediten an Clearingstaaten ausgeschaltet wurde — alles Maßnahmen, die dazu beigetragen hatten, den Import aus der Schweiz direkt oder indirekt zu finanzieren — zeigten sich nunmehr neue Notwendigkeiten in der Finanzierung des Exportes, und man schritt an die Lösung dieser Aufgaben nach dem Beispiel der Darlehenskasse. Auch für uns machte sich der Mangel an langfristigen Krediten bei den Banken hemmend bemerkbar. Erst als sich die Nationalbank bereit erklärte, Exportvorschüsse zu rediskontieren, was die Liquidität dieser Kredite sicherte, wurden in dieser Hinsicht Fortschritte erzielt. Die Vorsicht, mit der die Banken Exportkredite gewährten, ließ gleich erkennen, daß die Kleinfirmen benachteiligt würden. Es erwies sich als notwendig, ihnen einen Teil der größeren Risikolasten abzunehmen bzw. ihre Exportguthaben zu sichern. Das geschah durch die Einführung der Exportgarantie für politische Risiken.[25]) Diese unentgeltliche Garantie des Bundes, die in der Regel 50 % und ausnahmsweise bis 66 % des Verlustes erreichen sollte, war prinzipiell nur für die Produktionsmittelindustrie vorgesehen, bei der sich aus der Natur des Geschäftes heraus die Kapitalschwäche des Partners in den Zahlungsfristen und Bedingungen besonders deutlich äußerte. Sie konnte aber, wenn besondere Umstände vorlagen, auch auf andere Industriezweige ausgedehnt werden. Dies gestattete nun auch den Kleinfirmen, die Vorteile der Diskontierung von Exportguthaben zu genießen. Im Zusammenhang mit der Exportrisikogarantie ist auch der Vorschlag erörtert worden, ob nicht doch eine Transfer- und Valutarisikogarantie für den Verkehr mit Clearingländern

nützlich wäre. Danach hätte der Bund die Hälfte der allfälligen Währungsverluste zu tragen und dem Exporteur 50 % seines Clearinganspruches auszuzahlen, wenn er innerhalb von 6 Monaten noch nicht zu seinem Gelde gekommen wäre. Dieser Vorschlag wurde vom Bundesrat abgelehnt, allerdings mit der Bemerkung, „daß das, was heute als kaum erwünscht betrachtet wird, morgen zu einer dringenden Notwendigkeit werden kann".[26]) Trotzdem sei dieser Vorschlag hier erwähnt, weil er zum weiteren Verständnis des Verrechnungsverkehrs beiträgt. Wenn der Staat die Clearingauszahlung (Stützungskäufe) garantiert, dürften Wartefristen, die 6 Monate übersteigen, wohl nicht zur Regel gehören. Außerdem entwickelte sich im Clearingverkehr zum Schutze der Exporteure die Praxis, daß der Schuldner nicht schon im Momente der Einzahlung, sondern erst, nachdem der Exporteur zu seinem Gelde gekommen ist, befreit wird.[27]) So kann der Schuldner noch für allfällige Währungsverluste und, je nach Kaufvertrag, auch für Preisverluste belangt werden. Hierbei ist zu beachten, daß, wenn der schweizerische Exporteur in Schweizer Franken fakturiert, das Valutarisiko vom Schuldner getragen wird; wird in fremder Währung fakturiert, so verschiebt sich das Valutarisiko auf den schweizerischen Exporteur (selbstverständlich unter der Voraussetzung, daß der Schweizer Franken stabil bleibt).

Der Uebergang zum clearingähnlichen Kompensationsverkehr hat eine grundlegende Aenderung herbeigeführt. Die Wartefrist fiel zum Teil dahin bzw. ihre Dauer wurde von den Vereinbarungen der Kompensationspartner abhängig; jedenfalls bestand keine staatliche Garantie mehr für die Auszahlung. Damit schwand auch die Möglichkeit der Belehnung einer noch nicht verrechneten Forderung. Die Verschiedenheit der Liefer- und Zahlungsfristen bewirkte, daß das Warengeschäft in der Regel früher abgewickelt war, die Zahlungsverrechnung hingegen in der Schwebe blieb. Das Transferrisiko stieg bedeutend, nachdem der Auszahlungsanspruch nicht mehr staatlich garantiert wurde. Was das Valuta- und Preisrisiko betrifft, so sind zum Schutze des Exporteurs die gleichen Vereinbarungen getroffen worden, wie beim Clearing. Die Kreditfähigkeit des zahlenden Kompensationspartners wurde für die Sicherheit der Forderung allein maßgebend und erlangte somit eine viel größere Bedeutung, zumal verschiedene Länder, z. B. Polen, an die Kapitalkraft der Importeure außerordentliche Anforderungen stellten, indem die Bezahlung an die Verrechnungsstelle prinzipiell bei Erhalt der Waren zu erfolgen hatte. Es wurden zwar Zahlungen innerhalb der festgesetzten Fristen bewilligt, dafür mußten aber zur Sicherung Garantiedepots in Höhe von 50 % des Fakturawertes geleistet werden. Wenn dann die volle Leistung nicht innerhalb der bewilligten Frist erfolgte, fiel das Garantiedepot zugunsten des Prämienfonds dahin. War der Importeur nicht kapitalkräftig genug, so war er gezwungen, sich die Mittel durch Kreditaufnahme zu beschaffen, wofür dann be-

trächtliche Zinsen zu zahlen waren. War der Importeur Kommissionär des schweizerischen Exporteurs, so mußten die Bankspesen vom letzteren getragen werden. Gerade daran erkennt man, womit die Finanzierung bei der Kompensation am besten einsetzen sollte, nämlich mit einer Maßnahme, die die Mittel im Partnerlande erbrächte. Der Weg der Finanzierung des schweizerischen Exportes durch Kreditgewährung an Importeure gab früher manche Anregung zur Schaffung von sogenannten Exportbanken, — ein Gedanke, der auch in jüngster Zeit wieder aufgegriffen würde.[28]) Dagegen bestehen aber folgende Einwände:

1. Ein solches Institut mit relativ bescheidenem Tätigkeitsbereich müßte alle politischen und wirtschaftlichen Risiken allein tragen.

2. Seiner Tätigkeit würde das durchorganisierte, aber an Hypertrophie ohnehin leidende Bankgewerbe des betreffenden Landes stark Konkurrenz machen.

3. Die Mittelbeschaffung würde auf Schwierigkeiten stoßen, weil sich die schweizerischen Banken aus Liquiditätsgründen mit namhaften Beträgen nicht langfristig würden binden wollen. Inwiefern hierzu Mittel aus den „Zwangsanleihen" der eingefrorenen Guthaben beschafft werden könnten, und ob das betreffende Land mit einer solchen Verwendung der „Zwangsanleihen" einverstanden wäre, soll nicht erörtert werden.

Bei der Kompensationsausfuhr können die Exporteure auf Grund ihrer Guthaben Kredite aufnehmen. Allerdings fehlt für ihre Transferierung die staatliche Garantie. Maßgebend ist lediglich die Bonität der zahlenden Kompensationspartner bzw. der beiden Importeure. Die Sicherheit dieser Guthaben ist dem Transferrisiko sowie politischen und wirtschaftlichen Risiken stärker ausgesetzt, und so gelangt man zur Erkenntnis, daß sowohl eine allgemeine Exportrisikogarantie als auch die Transferrisikogarantie für die Finanzierung des Kompensationsexportes an Bedeutung wesentlich gewonnen haben. Eine Einführung beider Garantien für den Kompensationsverkehr wäre zu prüfen.

Dies Kapitel über die staatlichen Maßnahmen zur Finanzierung und Sicherung des Exportes möchte ich mit der allgemeinen Erwägung schließen, daß solche Hilfsmaßnahmen die Ausfuhr zwar erleichtern und in manchen Fällen überhaupt erst ermöglichen; unerläßlich ist aber sicher die Prüfung der Frage, inwiefern und in welchem Ausmaß eine Förderung des Exportes nach Clearing- und Kompensationsländern lohnend und wünschenswert ist, und ob und in welchem Ausmaß es nicht besser wäre, vermehrte Anstrengungen zur Förderung der Ausfuhr nach freien Staaten zu unternehmen.

6. Zusammenfassende Betrachtungen zu den erörterten Problemen

Die Außenhandelsbeziehungen zwischen der Schweiz, einem einst „liberalen" Industriestaat, und den östlichen und südöstlichen Agrarstaaten Europas, deren Autarkiebestrebungen durch macht- und wehrpolitische Antriebe verstärkt wurden, waren unter anderem dadurch gekennzeichnet, daß die Agrarstaaten ihre Ausfuhr in den Dienst der Einfuhr von Rohstoffen und Produktionsmitteln stellten, währenddem die Schweiz mit der Einfuhr von Lebensmitteln und Rohstoffen die Förderung ihrer Ausfuhr bezweckte.

Diese lebenswichtigen Bestrebungen beider Seiten begründeten die Notwendigkeit des zwischenstaatlichen Warenaustausches, auch nachdem der Grundsatz der vorteilbringenden, arbeitsteiligen Weltwirtschaft von den Autarkiestaaten bewußt nur bedingt aufrechterhalten oder gänzlich aufgegeben wurde. Es war die Schweiz, die im Handelsverkehr mit den Ost- und Balkanstaaten die Initiative ergriff, um zu verhindern, daß ihre Ausfuhr dorthin zugunsten anderer Industriestaaten sinke. Da jene Länder ihre notwendige Einfuhr nur mit der Warenausfuhr bezahlen wollten bzw. konnten, lag es nahe, unter Anwendung des Grundsatzes der Reziprozität, ihnen gegenüber das gleiche zu tun. So wurde der Verrechnungsverkehr eingeführt. Durch die Koppelung der Einfuhr aus einem Lande mit der Ausfuhr nach diesem Lande, suchte man ein dreifaches Ziel zu erreichen: 1. die Einfuhr im erwünschten und notwendigen Umfange zu sichern; 2. die Ausfuhr proportional zur Einfuhr zu fördern; 3. den Schutz der eigenen Produktion und der Beschäftigung.

Gewiß hätten Devisenabkommen im Rahmen eines allgemeinen Kontingentplanes dasselbe Ergebnis zeitigen können. Offenbar hielt man aber in der Schweiz, unter den gegebenen Umständen, die streng bilaterale Verrechnung unter Ausschaltung des Devisentransfers für das Beste.

Man soll die Bedeutung des Clearings und der Kompensation nicht überschätzen und sie nicht etwa als die neuen Methoden des Außenhandels betrachten. Grundsätzlich neu oder, besser gesagt, in die Handelspolitik wieder aufgenommen ist die streng bilaterale Reziprozität. Auf die Zweiseitigkeit glaubte man an-

fänglich unbedingt bestehen zu müssen. Die Verrechnungsverträge haben gewiß ihren Zweck erfüllt, indem sie die Möglichkeit boten, einen Warenaustausch überhaupt noch aufrechtzuerhalten. Sie sind durchaus brauchbare technische Behelfsmittel, und als solche haben sie im Laufe der Jahre wesentliche Verbesserungen erfahren, vor allem dank der gewonnenen praktischen Erfahrungen, weniger auf Grund theoretisch-wissenschaftlicher Untersuchungen.[29]) So ist der Uebergang vom Clearing zur clearingähnlichen Kompensation, trotz der weiterhin beibehaltenen Zweiseitigkeit, tatsächlich ein Fortschritt gewesen. Rein technisch ist dadurch die Abwicklung des Außenhandels erleichtert worden. An sich hat die Verrechnung den Handel nicht belebt. Sie vermochte weder die Devisenzwangswirtschaft zu lockern, noch die Wirkung der überwerteten Verrechnungskurse aufzuheben. Es ist zu bedenken, daß die Maßnahmen der Autarkiestaaten nicht allein von wirtschaftlichen Ueberlegungen, sondern von außerwirtschaftlichen Zielen diktiert werden. Darauf stießen die „liberalen" Staaten schließlich mit allen Bestrebungen, das Außenhandelsvolumen zu steigern.

In der Schweiz hat der Bund die Aufgabe zur Aufrechterhaltung und Förderung der Ausfuhr übernommen. Für die Tätigkeit der Behörden war immer der Grundsatz maßgebend, daß der Staat nur dort eingreifen solle, wo es sich als unbedingt notwendig erweise. Die Grenze des unbedingt Notwendigen aber blieb unbestimmt. Solange Einzeleingriffe des Staates die gewünschten Ergebnisse nur indirekt herbeiführen, indem sie den Rahmen schaffen, dem sich die Wirtschaft von selbst anpaßt, kann man von „Interventionismus" sprechen. Wenn aber die Eingriffe des Staates Wirkungen auslösen, die ihrerseits wieder Eingriffe bzw. die Kontinuität der „Aufsicht" erfordern, so muß es sich offensichtlich um „Lenkung" handeln. Die Anwendung des Ausdruckes „Intervention" ist dann entweder eine Begriffsverwirrung oder eine Selbsttäuschung.

Als die Schweiz die Kontingente festlegte, konnte sich die Wirtschaft im gegebenen Rahmen relativ selbständig bewegen; als aber die Verrechnungsverträge hinzukamen, war eine fortwährende „Einmischung" des Staates unumgänglich. Daß die „Lenkung" zuallererst die Importseite traf, ist selbstverständlich, wenn man bedenkt, daß sie allein Trägerin des Waren- oder Leistungsaustausches mit den Verrechnungsländern ist. Von ihr hängt der Umfang der Ausfuhr ab. So blieb es nicht bei einer indirekten Beeinflussung im allgemeinen Rahmen der Kontingente, sondern es kam zur tatsächlichen Lenkung nach den Erfordernissen der Verrechnung. Daß dies einen direkten Eingriff in die „private Sphäre" und in die Dispositionsfreiheit der Importeure bedeutete, drückte sich klar in den Pflichtkontingenten aus, die einen Importzwang darstellten. Wichtig ist es zu bemerken, daß sich diese Einfuhrlenkung vor allem auf Konsumgüter erstreckte. Die Ergebnisse dieser staatlichen Betätigung sind durch den zahlen-

mäßig erbrachten Beweis der Umlenkung der Einfuhr festgestellt worden.

Da diese Außenhandelspolitik des Bundes nur Breschen schlug, die der Export selbständig auszunützen hatte, erhebt sich die Frage, ob in Bezug auf die Ausfuhr von „Intervention", im oben dargelegten Sinne, gesprochen werden kann. Welches waren die die Ausfuhr betreffenden Maßnahmen des Bundes? Der allgemeine Rahmen wurde gegeben 1.) durch die Bestimmungen betreffend Zulassung von Forderungen zum Verrechnungsverkehr; danach wurde die Verrechnungsfähigkeit grundsätzlich nur Forderungen von Warenlieferungen schweizerischen Ursprunges zugesprochen; 2.) durch die zwischenstaatlich, nach dem Grundsatze der Reziprozität vereinbarten Kontingente. Die Grenzen, innerhalb welcher die Ausfuhr „frei" erfolgte, konnten nach eigenem Ermessen der Behörden, je nach den Erfordernissen der Verrechnung, verschoben werden. Eine Reihe von weiteren ebenso variablen Bestimmungen beeinflußte die Ausfuhr im Sinne einer „Lenkung"; so die staatsvertraglich festgelegten Quoten für Finanzgläubiger, Transithändler, etc., die Devisenspitzen, die Reservierung von Einfuhrwaren für die Liquidation von Clearingsaldi, Finanzguthaben, etc. und schließlich die extreme Maßnahme der Exportkontingentierung. Auch in Bezug auf die Ausfuhr soll man demnach richtiger von „Lenkung" sprechen, obwohl zugegeben werden muß, daß sie hauptsächlich auf indirektem Wege erfolgte. Ziehen wir eine Parallele zwischen den beiden extremen Maßnahmen der Lenkung im schweizerischen Außenhandel: „Pflichtkontingent" und „Exportkontingent", so erkennen wir, daß es sich bei der ersten um eine positive, bei der zweiten um eine negative Zwangsregelung handelte, indem nämlich einmal so viel und nicht weniger eingeführt werden mußte, im andern Fall so viel und nicht mehr ausgeführt werden durfte.

Das gute Funktionieren von Verrechnungsabkommen ist vornehmlich eine monetäre Frage. Je stärker die Kaufkraft der Währung eines Partnerlandes — sei es direkt durch Geldvermehrung oder indirekt durch Ausdehnung der komparativ ungünstigen Produktion — vom festgesetzten Verrechnungskurs abweicht, desto ungünstiger werden die Voraussetzungen. Die Sorge um die Aufrechterhaltung des „Wertsystems" innerhalb der Austauschvolumina ist mindestens ebenso entscheidend, wie der Abschluß des Verrechnungsvertrages. Einer willkürlichen Preisfixierung für Einfuhrwaren in einem Partnerlande kommt die gleiche Bedeutung zu, wie einem Einfuhrverbot. Es ist überhaupt fraglich, ob es nicht zweckmäßig wäre, die Werte der auszutauschenden Waren zwischenstaatlich und periodisch festzulegen. Der Staat würde zwar damit auch auf die Preisbildung der Exportindustrie einen direkten Einfluß bekommen, dafür aber ließe sich in enger Zusammenarbeit mit den Exporteur- und Importeurverbänden ein zweckmäßigerer Austausch aufbauen. Bei unserer Exportindustrie

kommt es im Handelsverkehr mit den Verrechnungspartnern nicht so sehr auf ihre niedrigen Preise im allgemeinen, als auf ihre Leistungsfähigkeit bzw. preisliche Anpassungsfähigkeit je nach den Gegebenheiten des vorliegenden Einzelgeschäftes an. So dürfte das Koppeln komparativ günstiger Außenhandelswaren den leichtesten Ausgleich ermöglichen.

Der Bezug von Rohstoffen und Ausgangsmaterialien für die Industrie war so gut wie freigegeben worden. Es blieb den Werken anheimgestellt, ob sie sich die nötigen Materialien unter anderem auch durch Kompensationsgeschäfte „in sich" beschaffen wollten. Der Bund wollte und brauchte hierin nichts zu bestimmen, solange die erforderlichen Mengen unbeschränkt erhältlich waren. Bei der Einfuhrlenkung handelte es sich also nicht um die Koordination des Produktionsprozesses und um seine Anpassung an die Bedürfnisse eines zum voraus bestimmten Absatzes, weil diese innerhalb der Kontingente automatisch durch den Markt erfolgte,[30]) sondern um Außenhandelsmaßnahmen, die nach möglichst rationell-wirtschaftlichen Erwägungen von einem „kapitalistischen" Staate getroffen wurden. Erst bei Verknappung der Rohstoffe — gleichgültig aus welchen Gründen — erwies es sich als notwendig, die Bezüge zu lenken und die Vorräte zu verteilen (Rationierung) — da man Wert darauf legen mußte, die Preise niedrig zu halten[31]) — m. a. W. nach einem Industrie- oder Produktionsplan die Ausfuhr mit der möglichen Einfuhr zu koordinieren (Die Ausfuhr in den Dienst der Einfuhr stellen!). Von Wirtschaftsplanung kann also erst die Rede sein, wenn ein Staat auch in den Produktionsprozeß eingreift und ihn mengenmäßig bestimmt.

Die ausfuhrfördernden Maßnahmen, wie die Exportrisikogarantie und die Finanzierungen, sind auf den ersten Blick eher betriebswirtschaftlicher Natur; sie steigern die Anpassungsfähigkeit der Betriebe. Diese Maßnahmen kommen grundsätzlich der Produktionsmittelindustrie zugute, womit der im Abschnitt über die Warengrundlagen dargelegten Umschichtung im Außenhandel Rechnung getragen wäre. Ausnahmsweise genießen auch andere Industriezweige diese Vergünstigungen. Es ist zu erwarten, daß solche Ausnahmen in Erkenntnis theoretisch und praktisch feststellbarer Tatsachen gemacht werden. Die Bedeutung der Exportfinanzierung ist in währungspolitischer Hinsicht eminent. Die Belehnung der im Verrechnungsverkehr stockenden Guthaben kann eine bessere Ausnützung der vorhandenen Geldmenge durch Beschleunigung ihrer Umlaufsgeschwindigkeit gestatten. Die Exportfinanzierung kommt der exportierenden Industrie zugute, derjenigen Industrie, die noch Prämien bezahlen kann, die also leistungsfähig ist, und deren Güter für den schweizerischen Außenhandel komparativ günstig sind.

Wenn im Abschnitt über die Warengrundlagen von „Seltenheitswert" gesprochen wurde, der auch Bedarfsgüter unserer Indu-

strie zum Export befähigt, so darf hier weder der Seltenheitswert unserer Waren für Antiquitätssammler, noch der Seltenheitswert für Liebhaber von Objekten aus der „freien und demokratischen Schweiz" angenommen werden; ebensowenig könnte man die Meinung gelten lassen, daß der Partner ein absolutes Interesse am Export nach der Schweiz habe, sodaß er alles übernähme, wenn er nur kompensieren, d. h. exportieren könne. Die sachlich nüchterne Voraussetzung ist vielmehr die eines komparativen Vorteils, der weder durch besonders günstige Standorte der Industrie noch durch Rohstoffvorkommen, sondern allein durch die Qualitätsarbeit bedingt wird.

Dieser den komparativen Vorteil begründende Faktor ist auch das entscheidende Element der Preiskalkulation unserer Exportprodukte. Es ist nicht Aufgabe dieser Arbeit, die staatlichen Maßnahmen zur qualitativ und kostenmäßig günstigen Gestaltung dieses „Produktionsmittels" zu untersuchen. Es sei lediglich darauf hingewiesen, daß sich von hier aus die weitesten Verflechtungen zwischen Außenhandel und Volkswirtschaftspolitik ergeben; man denke nur an die Agrar-, Lohn-, Preis-, Gewerbe-, Sozialpolitik, etc. des Bundes.[32])

Eine dringende Notwendigkeit zur Lenkung des Außenhandels ergibt sich auf den ersten Blick eigentlich nur im Verkehr mit den Verrechnungspartnern. Nach dem Uebergang vom reinen Clearing zur clearingähnlichen Kompensation zu schließen, scheint die Entwicklung dahin zu gehen, daß nunmehr jedes Kompensationsgeschäft einzeln für sich erfaßt wird. Meine Ausführungen lassen dies als die notwendige Folge erkennen. Die Lenkung des Kompensationstausches nach den monetären Erfordernissen greift aber zwangsläufig in den gesamten Außenhandel ein, so gut wie in die gesamte Volkswirtschaft. Wenn man schon den Verrechnungsverkehr im Außenhandel notgedrungen einführen mußte und man ihn nunmehr funktionsfähig erhalten will, dann ist die vorausschauende Lenkung der Handelspolitik nicht nur gerechtfertigt, sondern sie wird zum Gebot. Eine zielbewußte Handhabung der handelspolitischen Mittel gegenüber den Verrechnungspartnern im Rahmen einer Gesamtordnung der schweizerischen Volkswirtschaft würde sowohl diesen Warenaustausch und den Außenhandel mit den „freien" Staaten, als auch die Gestaltung des schweizerischen Inlandmarktes und der gesamten inländischen Wirtschaft in Einklang bringen.

Tabellen und Tafeln

Die Tabellen sind nach den Zahlen der Handelsstatistik (Eidgenössische Oberzolldirektion) der Jahre 1928/30/32/34/36/38 bearbeitet worden. Durch den Zerfall der Weltmarktpreise und die Abwertung des Schweizerfranken hätte eine wertmäßige Statistik ein verzogenes Bild gegeben. Darum ist die Angabe nach Mengen gewählt worden (Tonnen bzw. Stücke). Seit 1933 enthält die Aussenhandelsstatistik auch den Veredelungs- und Reparaturverkehr. Sein Umfang ist aber — insbesondere im Verkehr mit den untersuchten Staaten — nicht groß, so daß die einzelnen Zahlen des Außenhandels davon nicht wesentlich beeinflußt werden. In den Tabellen E 1—6 ist die Angabe nach dem Wert (in 1000 Franken) beibehalten worden, weil sich hier auch damit der gewollte Beweis führen ließ. Diese Tabellen geben einen Vergleich der Einfuhr aus den ost- und südosteuropäischen Staaten mit der Einfuhr aus Argentinien und aus einigen typisch devisenfreien Ländern. Die Zahlen sind nach den einzelnen Kategorien des schweizerischen Zolltarifes geordnet. Es sind ferner angegeben: die totalen Beträge der Außenhandelsumsätze mit den herangezogenen Ländern, sowie die Anzahl der Ein- und Ausfuhrpositionen. (Man darf immerhin nicht vergessen, daß durch Schaffung neuer Positionen der Zolltarif weitgehend spezialisiert und erweitert worden ist). Mit Buchstaben (C, ZC, K, D) ist angegeben, von welchem Jahr an der Verkehr nach Verrechnungsabkommen verläuft. Das gestattet, einen Vergleich der Entwicklung vor und nach ihrer Einführung zu ziehen. Die Mittelwerte der Tabellen Ep, auf 100 kg bezogen, sollen nicht etwa als Preise aufgefaßt werden. Sie sind nicht nach Qualität oder Marke errechnet, sondern stellen lediglich Ergebnisse der Quotienten dar: Wert durch Menge einer Position. Der Totalwert einer Position ist durchaus keine „homogene" Masse. Vielmehr kann er sich aus verschiedenen Werten verschiedener Qualitäten der gleichen Ware, die aus dem gleichen Lande bezogen wird, zusammensetzen (z. B. Weizen: Manitoba I, II). Die Verschiedenheiten können je nach Monat oder Jahr durch die Ernte bzw. durch Sperrung oder Freigabe von Ausfuhrkontingenten durch den Partnerstaat bedingt sein. Trotz der Ungenauigkeit der herangezogenen Mittelwerte lassen sie doch vorsichtige Schlüsse in Bezug auf die allgemeine Preishöhe zu, insbesondere zeigen sie den Zerfall der Weltmarktpreise an. Die Tabellen E

enthalten die Zahlen der Spezialeinfuhr einiger Artikel aus den Hauptlieferungsländern. Wiederum sind zum Vergleich Verrechnungspartner und devisenfreie Staaten herangezogen worden. Durch fette bzw. punktierte Linien ist das Jahr unterstrichen, von dem an mit dem Funktionieren des Clearing- bzw. Kompensationsverkehrs zu rechnen ist. Die Tabellen A geben die Zahlen der Spezialausfuhr einiger typischer Exportartikel der Schweiz nach ost- und südosteuropäischen Staaten wieder. Auch hier sind zum Vergleich der Entwicklung vor und nach der Einführung des Verrechnungsverkehrs, wie bei den Tabellen E, fette und punktierte Linien unter den Jahreszahlen gezogen.

Tabellen E 1—6 Zahlen in 1000 Franken

c = Clearingverkehr
zc = Zwangsclearing
k = Kompensationsverkehr
d = Devisenabkommen.

1 = Getreidearten, auch Eier, Geflügel
2 = Vorwiegend Holz
3 = Auch Teppiche
4 = Vorwiegend Kohle und Koks
5 = Ausgenommen Gold für Banktransaktionen
6 = Vorwiegend Benzin.

Tabellen E — Zahlen in Tonnen. Die Numerierung der Artikel entspricht den Zolltarifpositionen.

Tabellen Ep — Mittelwerte der Artikel aus den Tabellen E in Franken auf 100 kg berechnet.

Tabellen A — Zahlen in Tonnen bzw. Stücken.
* Ohne Abfälle, die ebenfalls zum Export gelangten.

Zu den Tabellen E, Ep, A.
——— Clearingverkehr.
..... Kompensationsverkehr.

Tafeln

1. Wirkung der Prämie bei ausgeglichenen realen Austauschvolumina.
2. Wirkung der Prämie bei Austauschvolumina, die im Verhältnis von 100 : 75 stehen.
3. Wirkungen eines untersetzten Verkaufspreises für schweizerische Einfuhrwaren im Auslande.
4. Wirkung der Abwertung des Schweizer Franken.

Einfuhr in die Schweiz in 1000 Franken

Kategorien 1928	Kanada	England	U.S.A.	Argentinien	Bulgarien	Griechenland	Jugoslavien	Polen	Rumänien	Türkei	Ungarn
Nahrungs- und Genußmittel[1]	98,263	2,046	50,379	65,413	3,760	2,349	8,871	9,005	8,761	1,535	6,636
Tiere, tierische Stoffe	243	527	2,315	360	—	20	766	194	191	131	5,375
Häute, Felle, Leder	2,519	5,800	7,875	4,169	—	—	21	35	—	23	46
Futtermittel, Holz, Papier[2]	129	3,326	5,332	13	—	21	4,136	3,953	2,420	17	3,127
Baumwolle	—	54,345	31,742	—	—	—	—	80	—	37	21
Flachs, Hanf, Jute	—	2,941	39	—	27	—	806	27	—	—	481
Seide	—	3,254	97	—	—	—	—	22	—	—	108
Wolle[3]	—	12,794	20	7,238	—	42	—	234	12	1,484	152
Haare, Stroh, Kautschuk	197	2,631	6,064	2,154	—	—	—	128	—	—	257
Konfektion	—	4,147	537	—	—	—	17	—	—	—	77
Mineralische Stoffe[4]	508	9,708	5,891	—	—	58	49	6,479	19	—	—
Eisen	26	9,504	3,507	—	—	11	289	923	—	—	15
Andere Metalle[5]	625	6,681	26,304	—	—	—	35	317	—	—	23
Maschinen und Fahrzeuge	194	12,103	51,187	—	—	—	—	60	—	—	19
Uhren	—	37	84	—	—	—	—	—	—	—	—
Instrumente und Apparate	57	5,633	8,703	—	—	—	—	—	—	—	16
Drogen und Chemikalien[6]	714	6,248	33,946	1,035	761	76	372	1,278	2,454	1,595	1,805
Tabake	—	527	9,836	294	170	33,124	—	—	—	858	141
Einfuhr	101,214	142,252	243,859	80,686	4,721	5,718	15,491	22,877	13,867	5,703	18,974
Ausfuhr	40,457	305,997	195,299	30,419	4,311	10,354	10,514	48,830	18,380	6,589	19,400
Einfuhr-Positionen	79	591	392	72	31	60	81	138	64	53	152
Ausfuhr-Positionen	138	490	325	194	94	115	148	231	169	116	188

Kategorien 1930	Kanada	England	U.S.A.	Argentinien	Bulgarien	Griechenland	Jugoslavien	Polen	Rumänien	Türkei	Ungarn
Nahrungs- und Genußmittel[1]	64,648	2,477	40,061	60,103	6,269	1,452	9,218	12,653	12,061	2,896	15,114
Tiere, tierische Stoffe	73	314	2,092	318	—	—	932	288	46	38	18,099
Häute, Felle, Leder	352	3,326	6,640	2,368	—	—	22	129	—	—	166
Futtermittel, Holz, Papier[2]	70	3,804	4,496	606	—	34	3,698	8,146	2,570	65	4,060
Baumwolle	—	27,913	21,247	103	—	—	—	55	—	117	24
Flachs, Hanf, Jute	—	1,844	23	—	—	—	114	—	—	—	477
Seide	—	1,558	19	—	—	—	—	313	—	—	419
Wolle[3]	—	12,499	10	6,617	11	86	—	251	30	970	—
Haare, Stroh, Kautschuk	111	5,135	5,520	1,543	—	—	—	77	57	—	443
Konfektion	10	3,413	599	—	—	—	31	109	—	—	206
Mineralische Stoffe[4]	322	10,399	5,795	—	—	—	817	6,879	660	—	24
Eisen	23	7,640	2,795	—	—	—	—	874	—	—	—
Andere Metalle[5]	4,030	5,309	17,930	—	—	54	—	223	—	—	14
Maschinen und Fahrzeuge	200	10,170	41,113	—	—	—	—	68	—	—	28
Uhren	—	16	82	—	—	—	—	—	—	—	—
Instrumente und Apparate	—	4,447	8,906	—	—	—	—	—	—	—	93
Drogen und Chemikalien[6]	367	6,157	35,611	860	586	69	186	1,430	5,129	608	2,014
Tabake	—	304	11,868	477	468	2,832	—	—	—	925	274
Einfuhr	70,230	106,714	204,807	73,006	7,340	4,529	15,019	31,496	20,584	5,637	41,456
Ausfuhr	28,634	262,689	144,176	32,157	2,390	8,687	11,773	28,614	16,863	3,518	13,642
Einfuhr-Positionen	58	536	346	49	11	25	59	127	46	28	142
Ausfuhr-Positionen	105	478	300	159	44	93	126	181	129	66	148

Kategorien (in Fr. 1000.—) 1932	Kanada	England	U.S.A.	Argentinien	Bulgarien	Griechenland	C Jugoslavien	Polen	Rumänien	Türkei	C Ungarn
Nahrungs- und Genußmittel[1]	45,520	3,254	15,364	58,482	9,764	827	5,286	5,910	15,446	1,827	9,547
Tiere, tierische Stoffe	20	283	1,602	485	—	—	860	807	100	—	2,587
Häute, Felle, Leder	132	2,191	1,709	1,135	—	—	—	258	—	—	82
Futtermittel, Holz, Papier[2]	286	2,546	3,688	2,166	45	88	2,552	7,701	1,758	71	1,684
Baumwolle	62	12,602	10,928	—	—	—	—	—	—	190	—
Flachs, Hanf, Jute	—	1,223	108	—	—	—	145	—	42	—	214
Seide	—	1,282	151	—	—	—	—	408	—	—	130
Wolle[3]	—	14,644	—	5,586	—	91	—	42	—	618	—
Haare, Stroh, Kautschuk	488	3,492	3,204	1,256	20	—	—	164	—	—	204
Konfektion	14	3,084	337	—	—	—	—	255	—	—	356
Mineralische Stoffe[4]	387	10,445	3,860	—	—	—	24	5,111	383	—	33
Eisen	—	4,855	1,096	—	—	—	—	298	—	—	53
Andere Metalle[5]	607	3,245	3,852	—	—	—	—	106	—	—	297
Maschinen und Fahrzeuge	165	8,043	30,777	—	—	—	—	—	—	—	22
Uhren	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Instrumente und Apparate	39	2,266	10,109	—	—	—	—	—	—	—	338
Drogen und Chemikalien[6]	10	4,801	19,188	625	113	95	701	416	3,878	560	823
Tabake	—	165	8,964	351	1,290	2,449	—	—	—	571	140
Einfuhr	47,731	78,428	114,944	70,095	10,332	3,549	9,624	20,505	21,628	3,858	16,509
Ausfuhr	10,809	86,366	55,100	14,940	3,325	2,708	6,485	12,470	7,154	2,619	9,010
Einfuhr-Positionen	38	390	249	39	12	13	45	83	37	22	88
Ausfuhr-Positionen	65	351	195	87	31	26	71	104	64	34	94

Kategorien 1934	Kanada	England	U.S.A.	D Argentinien	C Bulgarien	C Griechenland	Jugoslavien	Polen	C Rumänien	C Türkei	Ungarn
Nahrungs- und Genußmittel[1]	11,593	10,215	7,241	43,104	6,105	905	9,317	4,336	9,026	2,987	19,124
Tiere, tierische Stoffe	46	448	1,807	442	—	—	736	629	—	—	553
Häute, Leder, Felle	79	2,525	2,718	2,024	—	—	—	31	—	—	75
Futtermittel, Holz, Papier[2]	150	2,422	3,473	555	—	—	2,161	4,073	1,278	76	1,385
Baumwolle	—	19,573	7,708	26	—	—	—	132	—	—	—
Flachs, Hanf, Jute	—	1,271	15	—	—	—	173	70	—	25	—
Seide	—	3,841	102	—	232	—	186	246	—	17	192
Wolle[3]	—	10,360	—	4,574	—	204	—	165	—	402	—
Haare, Stroh, Kautschuk	612	2,839	1,530	1,551	—	—	53	182	—	38	169
Konfektion	85	2,224	384	—	—	—	30	211	—	—	288
Mineralische Stoffe[4]	98	3,790	2,505	—	—	—	87	4,085	5,167	—	—
Eisen	—	4,111	935	—	—	—	—	185	—	—	—
Andere Metalle[5]	2,690	3,385	5,320	106	—	—	67	102	—	—	—
Maschinen und Fahrzeuge	12	10,033	19,430	—	15	—	12	196	—	—	37
Uhren	—	264	115	—	—	—	—	—	—	—	—
Instrumente und Apparate	—	1,596	3,968	—	—	—	—	—	—	—	312
Drogen und Chemikalien[6]	21	4,642	12,053	879	107	67	576	317	10,594	251	487
Tabake	—	100	6,620	211	772	1,621	—	—	—	489	69
Einfuhr	15,447	90,942	75,923	53,483	7,201	2,798	13,402	14,968	26,092	4,285	22,692
Ausfuhr	7,219	83,621	47,481	12,915	4,130	2,526	7,369	12,589	16,436	4,036	7,335
Einfuhr-Positionen	44	389	268	54	12	19	56	104	38	23	78
Ausfuhr-Positionen	52	330	200	90	32	39	70	107	98	39	72

Kategorien 1936	Kanada	England	U.S.A.	Argentinien	Bulgarien	Griechenland	Jugoslavien	ZC Polen	Rumänien	Türkei	Ungarn
Nahrungs- und Genußmittel[1]	23,987	4,991	7,576	25,269	3,814	606	6,420	7,114	20,160	2,797	30,079
Tiere, tierische Stoffe	67	375	1,567	219	—	32	639	933	155	—	2,417
Häute, Felle, Leder	253	4,459	3,960	3,199	—	—	—	22	—	—	166
Futtermittel, Holz, Papier[2]	162	2,217	2,973	986	—	60	846	2,272	617	87	1,251
Baumwolle	—	15,762	8,165	113	—	—	—	68	—	—	—
Flachs, Hanf, Jute	—	1,453	110	—	—	—	266	—	—	—	44
Seide	—	899	34	—	52	—	54	56	—	40	140
Wolle[3]	—	10,582	—	3,035	—	210	—	222	—	92	—
Haare, Stroh, Kautschuk	234	2,502	1,437	933	—	—	64	170	—	—	318
Konfektion	24	1,444	577	—	—	—	—	166	—	—	363
Mineralische Stoffe[4]	—	8,535	2,491	—	—	23	48	3,857	4,401	—	—
Eisen	—	4,323	858	—	—	21	—	178	—	—	—
Andere Metalle[5]	1,867	4,349	6,734	—	—	—	—	—	197	—	8
Maschinen und Fahrzeuge	—	8,669	11,375	—	—	—	—	207	—	—	68
Uhren	—	475	67	—	—	—	—	—	—	—	—
Instrumente und Apparate	—	1,441	3,972	—	—	—	—	—	—	—	238
Drogen und Chemikalien[6]	15	4,706	14,216	798	187	22	407	197	9,428	245	623
Tabake	—	111	5,540	128	673	1,572	—	—	—	439	64
Einfuhr	26,682	77,290	71,691	34,712	4,726	2,547	8,747	15,474	34,977	3,714	35,770
Ausfuhr	8,378	97,865	70,102	16,553	2,576	3,266	9,191	13,843	7,236	6,008	9,260
Einfuhr-Positionen	41	410	272	48	16	23	53	97	38	22	86
Ausfuhr-Positionen	52	354	212	98	24	42	67	96	59	65	74

Kategorien 1938	Kanada	England	U.S.A.	Argentinien	K Bulgarien	Griechenland	Jugoslavien	K Polen	Rumänien	Türkei	Ungarn
Nahrungs- und Genußmittel[1]	20,382	8,904	29,454	48,142	4,298	1,975	8,446	11,167	10,358	4,398	19,016
Tiere, tierische Stoffe	46	244	1,785	244	—	—	352	1,431	—	—	564
Häute, Felle, Leder	203	4,570	2,338	2,651	—	—	63	70	—	—	311
Futtermittel, Holz, Papier[2]	189	2,549	3,187	3,314	—	—	1,380	5,472	951	169	1,797
Baumwolle	—	8,713	8,040	—	—	—	—	315	—	—	—
Flachs, Hanf, Jute	—	1,389	32	—	—	—	136	42	—	—	366
Seide	—	1,512	230	—	15	—	28	60	—	219	476
Wolle[3]	—	10,405	34	2,944	—	187	—	160	—	144	—
Haare, Stroh, Kautschuk	381	2,569	1,680	342	—	—	32	167	—	—	386
Konfektion	311	1,697	680	13	—	—	—	218	—	—	769
Mineralische Stoffe[4]	—	11,733	9,682	—	—	56	—	5,465	1,319	—	87
Eisen	120	6,276	2,358	—	—	—	142	638	—	—	—
Andere Metalle[5]	2,373	14,490	10,411	—	—	—	—	—	620	—	—
Maschinen und Fahrzeuge	61	12,175	22,046	—	—	—	—	204	40	—	113
Uhren	—	693	85	—	—	—	—	—	—	—	—
Instrumente und Apparate	85	1,690	4,965	—	—	—	—	12	—	—	413
Drogen und Chemikalien[6]	73	5,281	20,746	605	220	—	553	335	11,601	811	1,257
Tabake	—	130	7,503	128	567	2,477	—	—	14	581	92
Einfuhr	24,062	95,021	125,257	58,408	5,101	4,731	11,127	25,758	24,980	6,322	25,642
Ausfuhr	14,738	118,083	90,739	35,821	4,057	4,314	10,866	22,471	14,046	3,884	15,188
Einfuhr-Positionen	58	457	331	50	14	21	51	108	34	22	100
Ausfuhr-Positionen	75	421	259	138	37	41	89	107	90	45	104

Spezialeinfuhr in Tonnen

E

Weizen 1	Kanada	U. S. A.	Argentinien	Bulgarien	Jugoslavien	Polen	Rumänien	Türkei	Ungarn
1928	285,324	117,121	40,915	—	—	—	—	—	5,065
1930	246,516	115,306	47,581	—	922	—	4,025	—	14,245
1932	274,525	47,683	118,323	2,152	1,036	—	23,884	624	5,848
1934	86,879	—	202,886	3,913	1,425	11	196	7,827	91,051
1936	155,470	5	51,546	—	4,374	13	50,051	9,658	143,424
1938	106,628	82,051	55,726	2,478	—	—	40,654	9,937	51,287
Hafer 3									
1928	12,382	1,244	47,071	—	—	—	310	44	115
1930	1,266	15	140,176	—	—	4,015	1,306	—	317
1932	35,842	8,266	162,019	—	—	1	2,596	668	10
1934	1,988	—	152,987	69	—	6,035	7,981	1,495	—
1936	2,481	—	84,457	—	—	37,224	—	—	—
1938	2,712	398	160,599	—	—	—	—	—	—
Gerste 4									
1928	14,740	11,701	1,845	1,760	1,228	4,813	26,528	—	1,120
1930	1,779	1,082	482	10	332	7,042	58,679	—	10,821
1932	13,282	325	22,375	153	—	1,895	82,678	1,022	18,252
1934	—	—	553	6,018	15,570	7,354	72,014	8,238	5,941
1936	—	304	9,187	1,183	304	4,057	64,311	18	—
1938	1,875	9,849	18,700	—	—	30,042	8,256	2,700	1,380

Spezialeinfuhr in Tonnen

Eier 86	Belgien	Frankreich	Bulgarien	Griechenland	Jugoslavien	Polen	Rumänien	Türkei	Ungarn
1928	856	2,004	1,292	—	2,940	1,464	54	97	97
1930	1,391	2,010	3,015	—	2,889	1,322	165	77	70
1932	3,265	697	6,233	—	1,982	1,185	73	39	37
1934	653	277	4,944	55	2,516	876	107	—	21
1936	718	314	2,311	47	2,300	924	306	10	361
1938	452	887	2,849	—	3,530	2,547	47	8	319

Roh-Tabak 1—9	Nied. Indien	U. S. A.	Bulgarien	Griechenland	Türkei
1928	781	3,092	39	470	184
1930	1,009	3,583	98	430	201
1932	1,036	3,102	228	401	117
1934	1,032	2,980	174	330	142
1936	1,127	2,646	203	386	153
1938	1,063	2,644	148	492	157

Steinkohle 643a	Belgien	England	Frankreich	Holland	Polen
1928	149,563	172,482	871,188	149,003	116,529
1930	109,876	174,913	888,870	140,065	121,863
1932	93,532	251,457	806,161	204,042	102,729
1934	104,465	310,911	747,110	175,294	87,561
1936	47,102	261,420	340,349	166,451	118,395
1938	85,018	251,736	382,001	214,387	146,445

Spezialeinfuhr in Tonnen

Petrolrückstände zum Feuern 643 b	Frankreich	Guyane	U. S. A.	Iran	Venezuela	Polen	Rumänien
1928	2,830	—	26,014	—	13,037	11,833	118
1930	1,307	—	28,682	—	22,221	13,928	5,778
1932	1,350	—	33,090	—	37,874	14,619	3,684
1934	3,230	2,081	12,782	14,986	19,104	22,095	69,546
1936	13,896	19,171	7,746	15,310	2,913	9,135	65,110
1938	9,405	42,000	60,064	16,254	—	—	14,136

Benzin und Benzol 1065 b	Guyane	Irak	U. S. A.	Iran	Venezuela	Polen	Rumänien
1928	—	34,765	71,795	—	1,254	196	6,833
1930	—	37,040	80,545	—	4,571	26	15,609
1932	—	41,365	54,425	—	7,851	—	23,703
1934	3,492	—	19,517	34,947	25,866	25	94,824
1936	22,469	—	49,703	37,983	227	36	79,232
1938	7,829	—	70,547	34,681	—	—	80,527

Mineralschmieröle Maschinen- und Wagenfette 1131 b, 1132 a b	England	Frankreich	U. S. A.	Polen	Rumänien
1928	354	546	14,221	1,121	12
1930	484	514	14,373	878	16
1932	656	321	15,187	370	—
1934	619	497	14,245	321	132
1936	626	252	12,128	288	131
1938	625	506	13,026	19	66

Mittelwerte in Franken für 100 kg

Ep

	Kanada	U. S. A.	Argentinien	Bulgarien	Jugoslavien	Polen	Rumänien	Türkei	Ungarn
Weizen 1									
1928	32	30	29	—	—	—	—	—	27
1930	26	24	26	—	19	—	19	—	23
1932	14	14	13	13	12	—	13	14	13
1934	13	—	11	10	11	12	11	12	12
1936	15	13	14	—	15	13	14	14	15
1938	18	18	19	20	—	—	15	20	18
Hafer 3									
1928	26	26	26	—	—	—	25	26	25
1930	18	20	16	—	—	19	14	—	19
1932	13	12	12	—	—	14	11	11	12
1934	12	—	8	8	—	9	9	8	—
1936	13	—	11	—	—	11	—	—	—
1938	17	16	14	—	—	—	—	—	—
Gerste 4									
1928	25	25	28	28	28	28	27	—	28
1930	18	20	16	20	14	19	15	—	19
1932	14	18	13	13	—	19	12	13	11
1934	—	—	11	8	12	9	10	11	9
1936	—	13	14	12	14	11	11	11	—
1938	17	15	16	—	—	17	15	16	17

Mittelwerte in Franken für 100 kg

Eier 86	Belgien	Frankreich	Bulgarien	Griechenland	Jugoslavien	Polen	Rumänien	Türkei	Ungarn
1928	233	217	248	—	222	218	235	191	220
1930	207	205	206	—	192	187	213	181	197
1932	135	170	132	—	132	116	160	208	144
1934	121	179	90	94	85	83	103	—	95
1936	131	173	88	167	95	94	140	170	92
1938	155	154	129	—	130	120	130	95	115

Roh-Tabak 1—9 T	Nied. Indien	U. S. A.	Bulgarien	Griechenland	Türkei
1928	492	303	417	663	429
1930	407	322	446	657	445
1932	324	281	502	610	487
1934	243	213	383	487	343
1936	200	197	317	407	288
1938	243	265	338	502	370

Steinkohle 643 a	Belgien	England	Frankreich	Holland	Polen
1928	5	4	4	4	4
1930	6	4	4	5	4
1932	5	3	4	4	4
1934	4	2	3	3	3
1936	3	2	2	3	3
1938	4	3	4	4	4

Mittelwerte in Franken für 100 kg

Petrolrückstände zu Feuerungszwecken 643 b	Frankreich	Guyana	U. S. A.	Iran	Venezuela	Polen	Rumänien
1928	11	—	12	—	11	12	12
1930	6	—	11	—	10	11	11
1932	8	—	8	—	8	7	8
1934	8	7	8	8	8	7	7
1936	7	7	7	7	7	7	7
1938	10	10	10	10	—	—	9

Benzin und Benzol 1065 b	Guyana	Irak	U. S. A.	Iran	Venezuela	Polen	Rumänien
1928	—	24	25	—	23	30	27
1930	—	25	25	—	22	27	28
1932	—	14	13	—	14	—	14
1934	10	—	11	11	10	11	10
1936	10	—	10	10	10	12	10
1938	13	—	13	13	—	—	13

Spezialausfuhr in Tonnen

		Bulgarien	Griechenland	Jugoslavien	Polen	Rumänien	Türkei	Ungarn
Kindermehl 19								
	1928	11	51	29	81	26	7	3
	1930	5	40	27	104	17	7	2
	1932	1	16	19	19	5	8	—
	1934	1	17	9	17	9	1	—
	1936	1	15	10	8	1	3	—
	1938	1	23	14	—	—	—	—
Schokolade 64								
	1928	2	39	143	1	1	160	10
	1930	—	17	81	1	2	69	5
	1932	—	4	32	—	—	—	—
	1934	—	—	8	—	—	—	—
	1936	—	2	2	—	—	—	—
	1938	—	—	4	—	—	—	—
Kondensmilch 92								
	1928	—	2,441	10	39	4	35	4
	1930	—	1,698	5	17	7	14	—
	1932	—	543	1	1	8	—	—
	1934	—	119	1	11	8	2	—
	1936	—	387	2	1	8	4	—
	1938	—	207	2	—	6	—	—

Spezialausfuhr in Tonnen

Käse 99b 1b2		Bulgarien	Griechenland	Jugoslavien	Polen	Rumänien	Türkei	Ungarn
	1928	4	62	83	250	90	45	146
	1930	2	58	67	194	69	34	83
	1932	12	9	20	44	33	1	—
	1934	—	9	2	26	27	4	—
	1936	—	2	1	21	3	6	—
	1938	—	2	—	19	9	6	—
Baumwolle Baumwollwaren Stickereien 341—395*	1928	47	51	110	189	303	37	460
	1930	32	54	116	148	229	24	310
	1932	107	27	92	87	150	28	333
	1934	204	39	117	102	716	70	169
	1936	97	42	338	38	122	168	355
	1938	149	28	158	65	175	62	307
Flachs, Hanf, Jute, Rami etc. 396—431*	1928	1	2	1	1	11	8	2
	1930	—	6	—	1	1	2	4
	1932	1	1	3	—	1	1	4
	1934	—	—	3	—	—	1	—
	1936	—	—	—	—	1	—	2
	1938	—	—	—	—	—	—	2

Spezialausfuhr in Tonnen

		Bulgarien	Griechenland	Jugoslavien	Polen	Rumänien	Türkei	Ungarn
Seide Kunstseide Bänder Seidenwaren Stickereien 432—454*	1928	15	4	20	182	30	33	93
	1930	2	3	59	124	44	22	70
	1932	3	1	88	67	77	21	234
	1934	7	1	210	32	207	18	66
	1936	1	2	10	27	4	10	17
	1938	3	1	160	32	37	15	307
Wolle Wollwaren Stickereien 455—493*	1928	1	2	16	110	11	7	32
	1930	—	1	13	67	8	4	17
	1932	89	—	28	83	45	2	70
	1934	63	4	19	29	123	—	14
	1936	—	31	20	9	7	32	9
	1938	—	26	4	—	10	4	59
Strohgeflechte 511	1928	—	6	1	—	4	1	1
	1930	—	4	3	1	10	1	7
	1932	1	3	4	1	10	—	10
	1934	2	4	4	4	13	2	2
	1936	2	3	3	9	1	4	1
	1938	3	5	3	8	3	1	3

Spezialausfuhr in Tonnen

A

		Bulgarien	Griechenland	Jugoslavien	Polen	Rumänien	Türkei	Ungarn
Aluminium, rein 862, 863 ab	1928	2	14	94	98	9	—	26
	1930	20	21	7	27	18	—	105
	1932	2	2	8	56	1	4	2
	1934	12	45	8	82	37	1	82
	1936	1	82	14	138	5	20	31
	1938	4	27	105	74	21	—	231
Aluminium-Legierungen 864, 865 ab	1928	—	—	2	14	10	—	—
	1930	—	—	4	4	2	—	9
	1932	—	—	10	4	3	—	1
	1934	—	—	8	9	12	1	4
	1936	1	—	12	24	3	1	—
	1938	—	4	16	11	13	—	80
Aluminium-Waren 866, 867	1928	—	27	10	15	4	18	23
	1930	3	18	8	26	6	11	20
	1932	5	3	5	18	5	12	8
	1934	5	9	5	44	45	7	5
	1936	3	1	6	32	9	7	4
	1938	3	1	14	24	17	2	20

Spezialausfuhr in Tonnen

Textilmaschinen 884-888	Bulgarien	Griechenland	Jugoslavien	Polen	Rumänien	Türkei	Ungarn
1928	19	61	46	414	116	7	376
1930	10	67	60	129	120	79	382
1932	36	57	48	30	142	255	219
1934	38	39	313	64	216	938	383
1936	6	42	931	40	221	48	408
1938	28	18	608	357	196	240	234
Elektromaschinen MDy, 894 a, 898 a							
1928	136	53	68	1,221	299	2	53
1930	44	16	114	311	792	7	9
1932	20	32	57	15	46	—	3
1934	8	7	60	47	104	79	4
1936	4	21	32	89	139	64	4
1938	30	1	103	97	218	33	18
Kraftmaschinen M 3, 4, 5, 894 c, 898 c.							
1928	27	253	75	1,272	676	49	42
1930	13	61	227	335	485	20	20
1932	3	8	87	47	107	2	2
1934	30	25	58	49	541	26	—
1936	1	15	29	205	354	50	—
1938	5	12	105	279	420	14	1

Spezialausfuhr in Tonnen

A

Werkzeugmaschinen und Diverse M 6, 9, 894 c, 898 c	Bulgarien	Griechenland	Jugoslavien	Polen	Rumänien	Türkei	Ungarn
1928	7	32	35	412	37	13	78
1930	21	28	39	141	60	28	51
1932	9	7	37	146	27	19	14
1934	18	13	24	54	37	24	23
1936	13	35	38	67	54	30	58
1938	50	24	45	222	99	15	72

Spezialausfuhr in Stücken

A

Taschenuhren nicht aus Edelmetall 935 a	Bulgarien	Griechenland	Jugoslavien	Polen	Rumänien	Türkei	Ungarn
1928	10,328	39,553	17,870	53,472	96,652	13,202	132,230
1930	2,644	34,697	15,137	2,263	60,276	25,196	62,723
1932	2,007	6,766	9,972	546	10,246	3,824	21,973
1934	2,769	4,939	5,883	22,455	17,601	2,963	55,514
1936	6,878	16,775	6,724	33,992	5,069	6,697	57,911
1938	11,122	14,815	12,062	54,818	14,889	8,112	49,554

Spezialausfuhr in Stücken

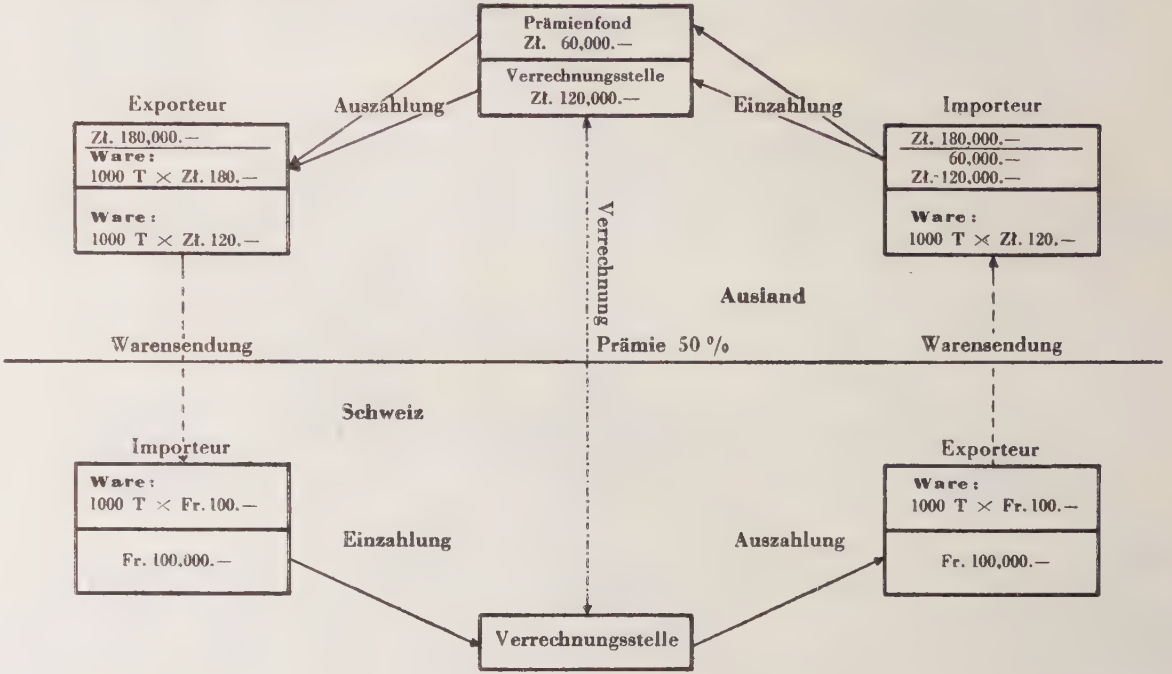
		Bulgarien	Griechenland	Jugoslavien	Rumänien	Polen	Türkei	Ungarn
Taschenuhren aus Edelmetall 935 b								
	1928	818	4,713	2,514	2,809	4,650	5,800	20,585
	1930	132	4,450	2,143	1,514	2,586	3,886	9,186
	1932	73	560	380	390	19	486	1,715
	1934	18	59	46	2,914	333	319	1,040
	1936	29	86	68	4,245	45	3,006	1,577
	1938	117	18	240	6,542	53	637	1,481
Armbanduhren nicht aus Edelmetall 936 a								
	1928	7,490	20,925	3,621	6,365	25,056	1,039	17,383
	1930	1,049	12,979	3,395	434	29,728	12,095	20,412
	1932	986	2,409	2,416	1,281	18,033	3,987	19,024
	1934	3,822	11,409	8,761	35,960	53,480	54,851	70,105
	1936	4,018	27,067	11,307	81,526	6,527	4,700	117,182
	1938	11,182	15,116	16,306	193,723	23,654	3,578	154,497
Armbanduhren aus Edelmetall 936 b								
	1928	272	6,713	1,782	2,344	5,468	5,552	15,557
	1930	132	4,925	2,177	1,638	3,464	4,228	10,261
	1932	90	789	267	298	146	1,556	2,163
	1934	26	1,015	122	3,647	605	1,091	2,154
	1936	54	1,918	162	7,955	83	670	2,931
	1938	126	534	387	9,431	441	1,887	4,212

Spezialausfuhr in Tonnen

	Bulgarien	Griechenland	Jugoslavien	Polen	Rumänien	Türkei	Ungarn
Pharmazeutika 981							
1928	9	18	10	19	17	2	14
1930	10	24	17	17	12	2	9
1932	10	12	15	14	12	3	9
1934	10	10	12	9	15	5	6
1936	8	10	19	17	11	10	4
1938	15	11	18	18	12	21	5
Kosmetika 982, 983							
1928	1	1	2	16	5	2	3
1930	1	1	5	19	3	—	3
1932	1	1	4	18	3	1	4
1934	—	1	2	11	4	1	5
1936	1	1	2	14	2	4	4
1938	1	1	2	14	4	2	8
Anilinfarben 1098							
1928	75	21	68	178	108	9	67
1930	45	17	92	84	108	10	74
1932	77	21	84	50	110	19	108
1934	76	33	121	91	194	16	94
1936	48	28	111	88	131	21	128
1938	51	18	79	84	121	7	130

Tafel 1

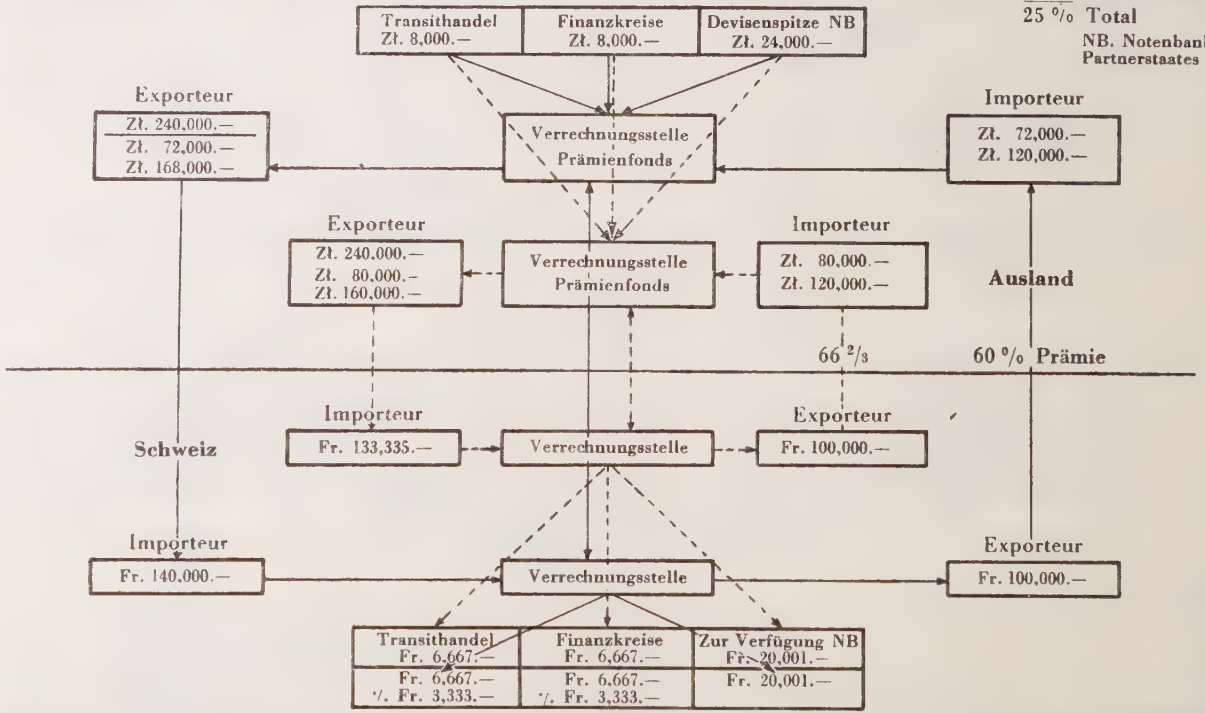
Wirkung der Prämie bei ausgeglichenen realen Austauschvolumina
Verrechnungskurs Fr. 100.— : Zł. 120.—



Tafel 2

Wirkung der Prämie bei realen Austauschvolumina, die im Verhältnis von 100 : 75 stehen
Verrechnungskurs Fr. 100.— : Zł. 120.—

15 % Devisenspitze
5 % Finanzschulden
5 % Transitschulden
25 % Total
NB. Notenbank des Partnerstaates

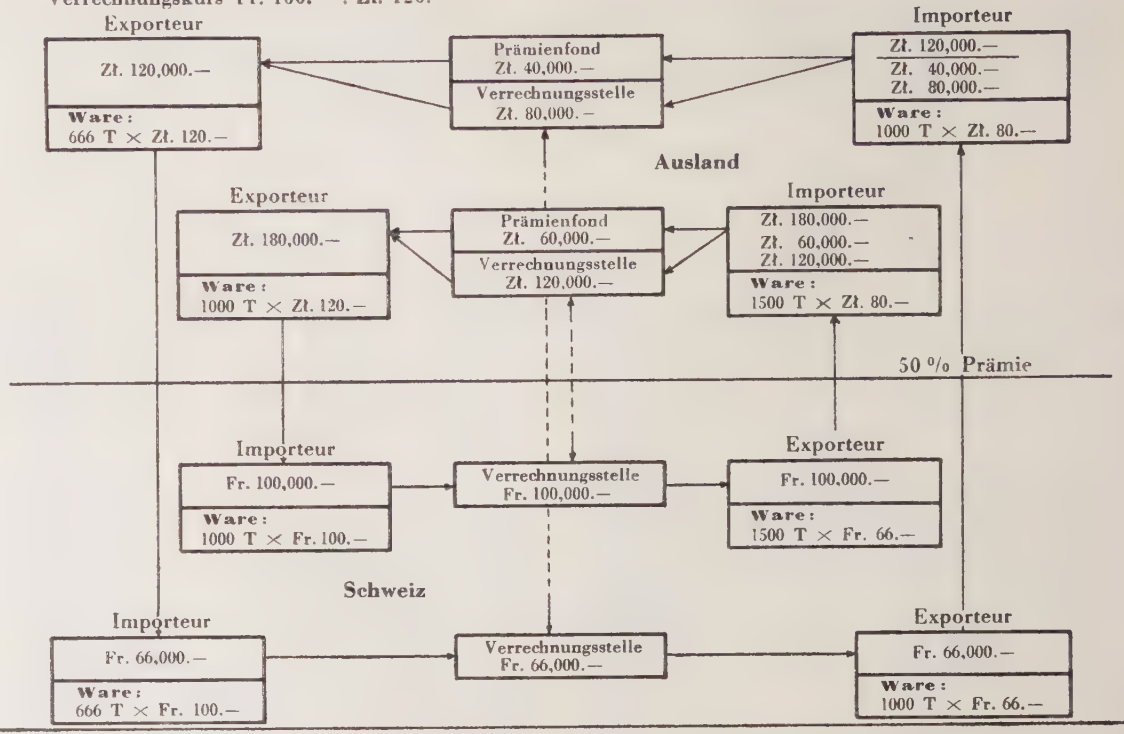


Bemerkung: Errechnete Zahlen sind jeweilen ab- oder aufgerundet worden.

Tafel 3

Wirkung eines untersetzten Verkaufspreises für schweizerische Einfuhrwaren im Auslande

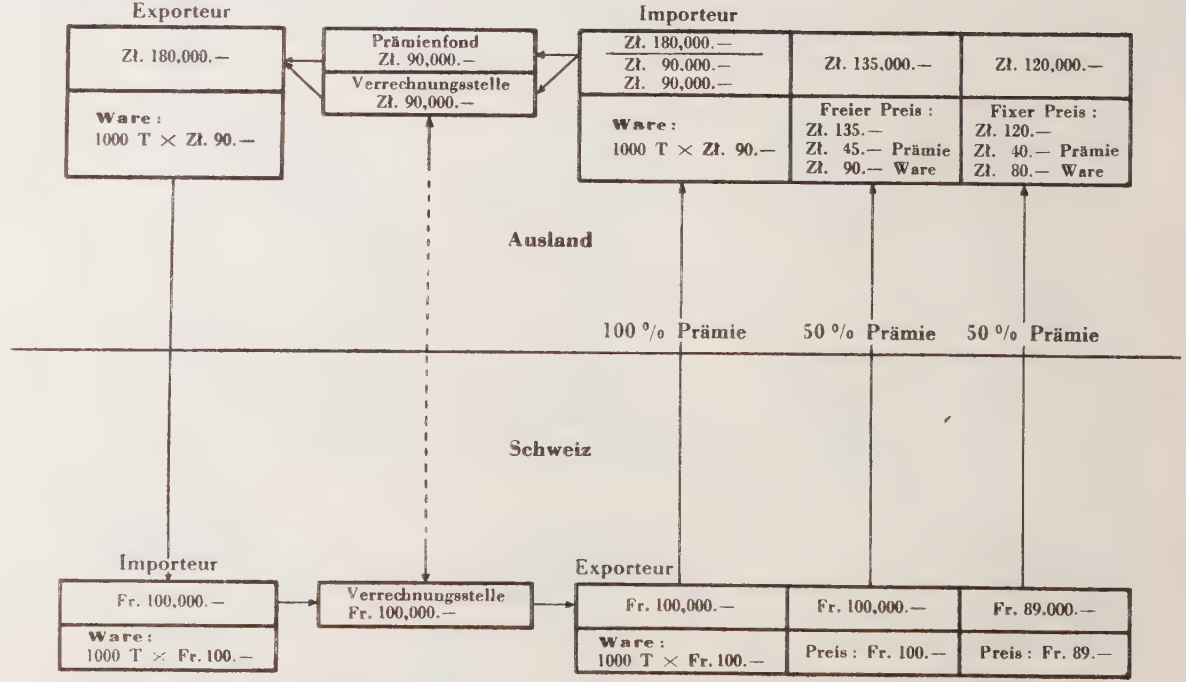
Verrechnungskurs Fr. 100.— : Zł. 120.—



Bemerkung: Errechnete Zahlen sind jeweilen ab- oder aufgerundet worden.

Tafel 4

Wirkung der Abwertung des Schweizer Franken um 33 1/3 %
Verrechnungskurs Fr. 100.— : Zł. 90.—



Bemerkung: Errechnete Zahlen sind jeweilen ab- oder aufgerundet worden.

Anmerkungen

[1]) Kompensationsabkommen mit Bulgarien vom 24. Dezember 1936; Eidgenössische Gesetzessammlung (E. G. S.) **53,** 1937, Nr. 2, S. 31.

[2]) Kompensationsabkommen mit Polen vom 31. Dezember 1936; E. G. S. **53,** 1937, Nr. 6, S. 94.

[3]) Rutishauser; Clearing- und Kompensationsverkehr, 1940; S. 82.

[4]) Geiser; Die Kompensation als Mittel der Außenhandelspolitik unter besonderer Berücksichtigung der Schweiz; 1939; S. 23.

[5]) Enquête sur les accords de Clearing; Société des Nations 1935; S. 45.

[6]) Enquête, loc. cit. S. 54.
Vergl. Jolly; Traité des opérations de compensation; 1935; S. 139.

[7]) Kroymann; Clearing und Kompensation im Außenhandel; 1934, S. 54.

[8]) Rutishauser; loc. cit. S. 84.

[9]) Vergl. Lewin; Abwertung oder „Normalsätze" als Mittel der Ausfuhrförderung. Zeitschrift für Schweizerische Statistik und Volkswirtschaft, **74,** 1938, Heft 4, S. 466.

[10]) Rutishauser; loc. cit. S. 85.

[11]) Brogle; Aktuelle Betriebsprobleme im Schweizerischen Außenhandel, Basler National-Zeitung, März 1937, Nr. 126, 130, 143, 144.

[12]) Wagner; Die fortschreitende Industriealisierung der Welt und ihre Auswirkung auf den schweizerischen Maschinenexport; Diss. Basel, 1932, S. 13.

[13]) Schweizerische Handelsstatistik, herausgegeben von der Eidgenössischen Oberzolldirektion. 1928—1938.

[14]) Mötteli; Ein Querschnitt durch die Wehrwirtschaftspolitik der Schweiz; Schweizerische Monatsschrift für Offiziere aller Waffen, **50,** 1938, Heft 5, S. 171.
Vgl. ferner Bundesgesetz über die Sicherstellung der Landesversorgung mit lebenswichtigen Gütern vom 1. April 1938; Bundesblatt **1,** 1938, Nr. 14, S. 552.

[15]) Wagner; loc. cit. S. 15.

[16]) Grabowsky; Der Sozialimperialismus als letzte Etappe des Imperialismus; Basel 1939, S. 63.

[17]) Kitamura; Zur Theorie des internationalen Handels, 1941, S. 39.

[18]) Kapp; Planwirtschaft und Außenhandel; Diss. Genf, 1936; S. 52.

[19]) Stopper; Die gegenwärtigen Schwierigkeiten in der Finanzierung des Exportes der schweizerischen Industrie; Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft; **73,** 1937, Heft 3, S. 339.

[20]) Bericht V des Bundesrates an die Bundesversammlung (Bericht) vom 22. März 1933; Bundesblatt **1,** 1933, Nr. 13, S. 437.

[21]) Jahresbericht 2 des Verbandes schweizerischer Transithandelsfirmen, 1936, herausgegeben vom Sekretariat, Basel, Freiestraße 111, 1937, und in der Basler National-Zeitung 183, 1937.

[22]) Stopper; loc. cit. S. 335.

[23]) Stopper; loc. cit. S. 341.

[24]) B. B. über die Abänderung des B. B. vom 8. Juli 1932 betr. die Errichtung einer Eidgenössischen Darlehenskasse vom 13. April 1933; E. G. S. **49,** 1933, Nr. 14, S. 252.

[25]) Botschaft des Bundesrates vom 14. August 1936 an die Bundesversammlung (Botschaft); Bundesblatt **2,** 1936, Nr. 34, S. 413.

[26]) Botschaft vom 14. August 1936; loc. cit. S. 419; ebenfalls cit. Stopper, loc. cit S. 353.

[27]) Hug; Das Clearingrecht, 1937, S. 521a.
Vieli; Das Rechtssystem der Clearingverträge, 1934; S. 18.
Jaccard; De l'incidence juridique du clearing, 1934, S. 39.

[28]) Jaberg, Rasch; cit. Stopper; loc. cit. S. 348.
Botschaft vom 14. August 1936; loc. cit. S. 420.

[29]) Bachmann; Vorwort zu Barbey «Les principaux aspects du problème de la balance des comptes dans l'économie générale, 1936».

[30]) Kapp; loc. cit. S. 50.

[31]) Strigl; Einführung in die Grundlagen der Nationalökonomie, 1937, S. 104.

[32]) Landmann; Die Agrarpolitik des schweizerischen Industriestaates, 1928.
Salin; Von der Sozialpolitik zum Recht auf Arbeit, in „Schweizerische Wirtschaftsfragen", Festgabe für Fritz Mangold, 1941, S. 257.
Ruck; Schweizerisches Verwaltungsrecht II, 1938, S. 79; darin die einschlägigen Bundesbeschlüsse.
Ingold; Auf dem Wege zur Arbeitsverfassung, 1937.

Vita

Ich, Arnoldo Eugenio Semadeni, bin am 11. Februar 1914 in Warschau geboren. Meine Eltern, Richard Semadeni (†) und Eugenia geb. Matossi, stammen beide aus Poschiavo (Graubünden), lebten aber als Auslandsschweizer in Warschau, wo mein Vater eine Fabrik besaß. Ich besuchte in jener Stadt ein polnisches humanistisches Gymnasium und später, nach meiner Rückkehr in die Schweiz, die Handelsabteilung der Kantonsschule Aarau. Die Mittelschule beendigte ich mit dem Handelsdiplom. Anschließend trat ich eine Stelle bei der Chemischen Fabrik Sandoz A. G. an, in welcher Firma ich noch heute arbeite. An Abendkursen der „Minerva", Basel, bereitete ich mich für die Handelsmaturitätsprüfung vor. Nachdem ich im Herbst 1935 die Prüfung bestanden hatte, immatrikulierte ich mich an der Philosophisch-Historischen Fakultät der Universität Basel. Das durch die Erwerbstätigkeit und den Militärdienst verzögerte Studium schloß ich am 12. November 1941 mit dem Doktorexamen für Staatswissenschaften ab. Ich besuchte Vorlesungen und nahm an Uebungen folgender Dozenten teil: Salin, Mangold, Ritschl, Brogle, Wagner, Ruck, Simonius, Haab, Lewald, Schmalenbach, Renfer, Baumgartner. Die Herren Professoren Dr. E. Salin und Dr. F. Mangold haben meine Arbeit an der Dissertation geleitet und unterstützt.